المدخل إلى
فن المناظرة

تأليف

د. عبد اللطيف سلامي

مراجعة وإشراف

د. حياة عبد الله معرفي

مكتبة 436

مناظرات قطر

qatardebate

عضو في مؤسسة قطر

Member of Qatar Foundation

مكتبة | 436

المدخل إلى

فن المناظرة

الطبعة العربية الأولى ٢٠١٤
دار بلومزبري - مؤســـسة قطر للنشر
مؤســـسة قطر، فيلا رقم ٣، المدينة التعليمية
صندوق بريد ٥٨٢٥
الدوحة، دولة قطر
www.bqfp.com.qa

تأليف: د. عبد اللطيف سلامي
مراجعة واشراف: د. حياة عبدالله معرفي

الترقيم الدولي

9789992195864



مناظرات قطر
qatardebate

عضو في مؤسسة قطر
Member of Qatar Foundation

المدخل إلى فن المناظرة

مكتبة | 436



دار بلومزبري - مؤسسة قطر للنشر
BLOOMSBURY QATAR FOUNDATION PUBLISHING





إهداء

إلى المكان الذي يُشع نورًا ويسعى إلى أفئدة العرب ليُحقق للعراقة معناها وللمعرفة مبتغاها.. مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع.

إلى كل من نتمنى أن يكون نواة لمجتمع يمتلك كافة أسلحة العلم والمعرفة والثقافة والسلام.. ليعم الخير على الجميع... القارئ العربي.

المحتويات

محتوى الخطاب ٥٥

إستراتيجية الفريق ٩٥

تمهيد

الحمد لله وحده، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين.

يُعدُّ هذا الكتاب مدخلًا للقارئ إلى فن المناظرة الواسع الذي له شأنٌ عظيمٌ وعلاقةٌ وطيدةٌ ومكانةٌ ساميةٌ في حضارتنا العربية والإسلامية. فالمناظرة نوع من أنواع الحوار الذي يعتبر من أبرز الأساليب البليغة التي استعملها القرآن الكريم في إقامة الأدلة على وحدانية الله تعالى، وعلى صدق الأنبياء والرسل – عليهم السلام – من أجل الوصول إلى الحق عن طريق الإقناع العقلي والمنطقي. وقُبيل خلق الإنسان كان الحوار الإلهي مع الملائكة بخصوص استخلاف الإنسان، وبُعيد خلق الإنسان امتد الحوار الإلهي واتسع بما في ذلك نماذج الحوار والجدل بين الأنبياء وأقوامهم.

وفي هذه المرحلة من تاريخ البشرية تَبرز الحاجة إلى الحوار كمطلب ضروري يكتسب أهمية بالغة لتمهيد طريق التواصل وإرساء ودعم وتعزيز منهج التقارب والتعاون بين الحضارات المختلفة، ومساهمة في البحث عن إيجاد الإطار الحضاري الذي يقوم على عناصر القوة المستمدة من خلاصة التجارب الحضارية للبشرية جمعاء. فقد طرحت أحداث ٩ سبتمبر (أيلول) ٢٠٠١ تحدِّيًا حقيقيًّا أمام كافة المبادرات التي تسعى إلى تحسين العلاقات بين الدول والأمم والشعوب، سواء على مستوى دوائرِ صُنع القرار، أو وسائل الإعلام، أو مراكز البحوث والمراكز

الأكاديمية، أو منظمات المجتمع المدني. ونتيجةً لذلك ارتفعت أصواتُ العديدِ من المثقَّفين ورجال السياسة والدين والمفكِّرين الذين يُنادون بحوار الثقافات وحوار الحضارات والأديان.

ولأن الحوار كان في حد ذاته ليس جديدًا، إلا أنَّ أرضية جديدة تشكَّلت إثر أحداث سبتمبر (أيلول) ٢٠٠١ لبِناء حوارٍ مفتوحٍ وبنَّاءٍ قادرٍ على إحداث تغييرات إيجابية في مناهج التفكير والسلوك والتعامل مع الآخر، وهنا يَكْمُنُ الدور الذي يُمْكِن أن تقوم به الكلمة في ترسيخ قيم الحوار ومبادئه. من هنا تبرز أهمية المناظرة باعتبارها نموذجًا حيًّا يعبِّر عن قدرة الكلمة على دعم أهداف الحوار بطريقة إيجابية وخلَّاقة. ومن هنا نجد أهمية الكتاب الذي بين أيدينا، والذي يعجز اللسان عن صياغة كلمات الشكر والعرفان إلى كل من ساهم بهذا الإنجاز وإلى ينبوع العطاء المتدفق بالخير الوفير إلى مؤسسة قطر - للتربية والعلوم وتنمية المجتمع - على الدعم المتواصل وغير المتناهي والذي تَخطَّى حدود الوطن في كل المجالات، وخصوصًا دعمنا لإظهار فن المناظرات للنور بهذا الشكل الذي وصلنا إليه.

فالمناظرات قضيةٌ ذاتُ بُعدٍ مستقبلي يساعدُ على تهيئة الجيل الحالي لمواجهة تحديات المستقبل ويُتيح تكوينَ قياداتٍ شبابيةٍ قادرةٍ على التحاور والإقناع واحترام الآراء والتفاعل مع وجهات النظر المختلفة. وهنا تتجلى أهميةُ المناظرات في بناءِ شخصيةِ الطالب وزيادة قدرته على مناقشة قضايا العصر والأمة بروحٍ منفتحةٍ تُدافع عن رأيها بلُغةٍ عصريةٍ بعيدةٍ عن العنفِ والتطرُّفِ وتُؤمن بحق الآخرين في الدفاعِ عن آرائهم. وانطلاقًا من الحرص على المشاركة في إبراز دور المناظرة في عالم يُعاني من مُشكلاتٍ سببها الرئيس غياب معالم الحوار واحترام رأي الآخرين جاءت مادة هذا الكتاب لتسليط الضوء على بعض جوانب المناظرة؛ ولتُسهم ولو بقدرٍ يسيرٍ في إيضاح الصورة الحقيقية لهذا الفن الراقي.

فالكتاب موجه أولًا لكل من هو مُهتمٌّ بفن المناظرة، وهو مساهمةٌ جادةٌ غايتُها الإسهام في نشر ثقافة الحوار البنَّاء والنقاش المفتوح والحرِّ، وتبادلُ الآراء، واحترامُ الرأيِ الآخر، ومِن ثَم تحقيقُ الوعي الحضاري والثقافي، وفك قيودِ القمعِ وكبتِ الآراء والأفكار الحرَّة، إلى جانب الفهم والإدراك لمتغيرات العصر وما يدور في الفلك من حولنا.

ومن هنا نقول إن الجهودَ الفرديةَ مهما بلغت سوف تبقى جهودًا ضائعةً محدودةَ الأثر، وإمكانات الأفراد مهما بلغت، سوف تبقى من دون مستوى التطلعات ولا ترقى إلى حجم الإحاطة بالقضايا والمشكلات كلها، ومن ثم القدرة على مواجهتها والتصدي لها.

أسأل الله التوفيق والارتقاء للجميع ولكل من كانت له أيادٍ بيضاء في الرقي والتطور والتقدم لهذا العمل وكلنا أمل أن يكون الكتاب باكورة أعمالٍ مقبلة تُثمر بما وصل إليه فن المناظرات مستقبلًا.

د. حياة عبدالله معرفي
المدير التنفيذي
مركز مناظرات قطر

مقدمة

مجالات الإلقاء كثيرة جدًّا يصعب حصرها. ولعل من أبرز أمثلتها: الخطب السياسية والثقافية والدينية والاجتماعية، وأيضًا الدروس المنهجية سواء في المدارس أو في الجامعات أو في دور العبادة، وكذلك المحاضرات العامة على تنوع موضوعاتها، والمناسبات العامة، والاحتفالات، والمؤتمرات، والبرامج الإذاعية والتلفازية والمناظرات، وغيرها. ولكن لكل عملية إلقاء سمات تميزها عن غيرها كما أنه لا بد لها من عناصر معينة ينبغي مراعاتها إذا ما أريد لها النجاح.

ولعل ميدان الكلمة – مكتوبة أو مقروءة أو مسموعة – وأثرها، كان ولا يزال من أهم ميادين الحوار والتناظر. فالكلمة كانت عبرَ تاريخ البشرية تحتلُّ مركز الصدارة في مجال التخاطب كما كانت دائمًا أداةَ الإفصاح والتعبير، ولولا الكلمة لما استطاع الإنسان أن يتواصل أو يتفاهم مع الآخرين. ومما لا شك فيه أن اهتمام الإسلام بالكلمة بالغُ الأهميَّة باعتبارها الأداة المعبِّرة عن الفكر الإنساني فقد أرسى القرآن الكريم قواعد الحوار في الإسلام على أساس الجدال بالتي هي أحسن والحكمة والموعظة الحسنة. قال سبحانه وتعالى: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ﴾ (النحل – الآية: ١٢٥).

للمناظرة دورٌ بارزٌ في تفعيلِ دور الكلمة في المجتمع ومن الواضح أن حياتنَا وتراثنَا يزخران بالحواراتِ والمناظراتِ، فكثيرًا ما نشبتُ المناظراتُ بين علماءِ الدياناتِ المختلفة، أو حتى بين أصحابِ المذاهبِ المتعددةِ في الدين الواحد، فضلًا عن المناظراتِ بين الفلاسفة والمفكرين والأدباءِ، كما تُحدثنا عن ذلك كتبُ الفلسفةِ والتاريخِ والآدابِ وغيرها. وفي عصرنا الحاضر نُشاهد يوميًّا عديدًا من المناظراتِ الفكريةِ، والسياسيةِ، والدينيةِ على مختلفِ القنواتِ الفضائيةِ، وكذلك في المنتدياتِ العلميةِ، والثقافيةِ، والأدبية. لقد أصبح سلاح الكلمة اليوم أقوى تأثيرًا وأكثر نفاذًا في عقول أجيالنا، وتطور فن الكتابة والإعلام، إلى درجة يوهم معها أن الحق باطلٌ والباطل حقٌّ، ومع ظهور عصر العولمة لم تعد قضية العزلة والنزوع إلى الفردية قضية اختيارية.

ونرى أن المناظرة تخضع لضوابط محددة وقواعد معينة تنظم عملية التناظر وعلى غرار باقي المناظرات المدرسية والجامعية الأخرى المتبعة في مختلف بلدان العالم، حيث يتبع أسلوب المناظرات الذي نحن بصدد وصفه في هذا الكتاب نموذجًا لا يختلف كثيرًا عن النماذج الأخرى التي تضم فريقين اثنين يتألف كل منهما من ثلاثة متحدِّثين. الفريق الأول هو فريق الموالاة الذي يتبنى القضية المتداولة ويدافع عنها، أما الفريق الثاني فهو فريق المعارضة الذي يعارض القضية المطروحة، وينقض رأي الفريق الأول. والهدفُ لكلِّ فريقٍ هو العمل معًا لعرض موقفه من القضية بين مثبتٍ ونافٍ. من هنا تبرز أهمية العمل الجماعي بحيث إن أفراد كل من فريقي الموالاة والمعارضة يتحملون مسؤولية بناء موقف فريقهم ومن ثم يجب عليهم - كأفراد وكمجموع - الإبقاء على نقاط الاتفاق وإسقاط ما اختلفا عليه بالتنسيق والتعاون من أجل بناء موقف سليم ومترابط ومتماسك.

هنا لا بد من توافر مواصفات معينة في المتحدث وفي الخطاب المُلقى؛ لكي يُحقق الإقناع المنشود والتأثير في المستمع أو المتلقي.

وقد عُني المهتمون بالمناظرات بمواصفات الخطاب المُلقى ومواصفات الخطيب، وبجودة الأداء أو قوة الإلقاء على حد سواء. وبعبارة أخرى، يمكن القول إن المناظرة ترتكز على ثلاثة محاور أساسية تضمن سلامتها، وتماسك أجزائها، وترابط مكوناتها، وهذه المحاور هي:

- محتوى الخطاب، ونعني به: مجمل الحجج والأدلة والبراهين التي يقدمها المتحدث بغية إقناع المستمعين والتأثير فيهم، وهذا ما ستتطرق إليه بإسهاب في الفصل الثالث.
- الإستراتيجية التي يتبناها الفريق في المناظرة وتكمن في بنية خطاب المتحدث وتركيبته، وتنظيم الأفكار وترتيبها، وسيتناول الفصل الرابع هذا المحور في مزيد من التفصيل.
- أسلوب الطرح، ويُقصد به: العناية بجودة الأسلوب وطريقة الأداء، وتوافر مهارات العرض والإلقاء عند عرض الخطاب، ويشمل ذلك لغة الجسد وتناغم الصوت والاتصال الجماهيري والثقة بالنفس. وهذا ما يركز عليه الفصل الخامس.

وتكمن أهمية هذه المحاور الثلاثة في أنها تمثل المعايير الأساسية التي تستند عليها لجان تحكيم المناظرة وتَعتمد عليها في تقييم أداء الفريقين المتناظرين أفرادًا ومجموعة. وإذا تفقدنا هذه المعايير الثلاثة التي يُكَمل بعضها بعضًا، فسنجد أن كلًّا منها يحتوي على عناصر عديدة مهمة، وسوف نتطرق إلى هذه المعايير الثلاثة - كل على حدة - بمزيد من التحليل والتفصيل لاحقًا في الفصول الآتية، كما سنوضح لاحقًا في الفصل السادس الكيفية التي يستخدم بها المحكمون هذه المحاور الثلاثة معايير لتقييم المناظرة.

إن إعداد كتيب عن التدريب والتدرب على مهارات التناظر باللغة العربية مسألةٌ ملحةٌ جدًّا في يومنا هذا وذلك لعدة اعتباراتٍ؛ نخص منها بالذكر اعتبارين اثنين:

أولًا، في ظل قلة ما أُنجِز من الدراسات في هذا المجال، والفراغ الكامل والنقص الكبير للمراجع المتخصصة حول فن المناظرة، تكمُن أهمية هذا العمل في كونه مبادرة تهدف إلى وضع لبنة ترافقها أو تليها لبنات أخرى تؤسس منهجًا لدراسة المناظرات المدرسية والجامعية، لنستخلص منه كيفية التدرب على فن المناظرات من زوايا متعددة، وضرورة الاستفادة من مقارنة بعضها ببعض حتى يتسنى تطوير مشهد عام لهذا الفن بالوطن العربي العريض. فعلى الرغم من أن فن المناظرة والتناظر قديم قِدم الإنسان في حواره مع من حوله، إلا أنه لم يُولَ الاهتمام اللازم.

ثانيًا، ذلك أن التطورات والتحولات الكبرى التي تطبع المشهدين السياسي والاجتماعي في العالم العربي ومجمل الأحداث التي شهدتها الساحة العربية من ثوراتِ الربيعِ العربي بالإضافة إلى غياب العدالة الاجتماعية وحرية التعبير كلها أفرزت وما تزال تُفرز الحاجة إلى مساحات لحرية التعبير ومزيد من الديمقراطية وإطلاق العنان للإبداع والأفكار الحرة.

لكل هذا حاولنا إنجاز وتقديم هذا العمل المتواضع، مع إقرار الاعتماد في ذلك على المصادر الأجنبية المتخصصة وعلى ما يجري في الميدان. فليس الاستهلاك للفكر الغربي تحديدًا هو الذي ندعو للمشاركة فيه، بل ندعو للمشاركة في الحوار البناء والنقاش المجدي، فالهدف الأول من وراء هذا المُؤلَّف هو إضافة لبِنة تسهم في تربية أجيالنا الصاعدة وإثراءِ معارِفهم وتثقيفِهم. إن احتكاكنا بمن لهم خبرة واسعة في مجال المناظرات جعلنا نهتم بالموضوع وشجعنا على الاطلاع عن كتب على هذا الفن

الراقي على الرغم من التحديات والعثرات الكثيرة التي واجهتنا، وبذلك تم وبحمد الله إنجاز هذا الكتاب.

إن هذا العمل المتواضع محاولة لسدِ شيء من الفراغ الذي نعاني منه جميعًا في ميدان الكتابِ المقروءِ بشكلٍ عامٍّ ومجالِ المناظرات المدرسية أو الجامعية على وجه التحديد. نتمنى أن يشارك القارئ الكريم بملاحظاته، مهما كان نوعها، إسهامًا في إثراء فن المناظرة، وإثراءً لمحتوى هذا الكتابِ. فباستثناء أعمال قليلة مرتبطة بالحوار والبلاغة، فإن الدراسات المنجزة في هذا المجال تظل نادرة.

والله ولي التوفيق.

د. عبد اللطيف سلامي
مدير البرامج التربوية
مركز مناظرات قطر

الخطابة

١- تعريف الخطابة

الخطابة لغة: الكلام المنثور المسجوع، واصطلاحًا: فن مشافهة الجمهور وإقناعه واستمالته والتأثير عليه، ولعل التعريف العام للخطابة أنها فن مخاطبة الجماهير بطريقة إلقائية تشتمل على إقناع المستمع واستمالته وجذب انتباهه، وهكذا يتبين أن الخطابة نمط من أنماط الفنون النثرية، ويتخذ صيغة إلقاء كلام شفوي منثور. وهو بذلك فن مشافهة الجماهير بطريقة إلقائية تعتمد على الإقناع والاستمالة وإثارة حماس الجمهور. وبعبارة أخرى فالخطابة فن الإقناع والاستمالة مما يعني أنها تتوخى استخدام عُنصرَي العقل والمنطق، مع تركيزها على عامل العاطفة بشكل أكبر. كما أنها اتصال في اتجاه واحد يقوم به الخطيب لتوصيل معلومات أو مفاهيم معينة لجمهور المستمعين.

فالكلمة المسموعة أقوى أثرًا من الكلمة المقروءة، كما أن الخطاب الفعال والمثير للاهتمام أمام جمهور غفير من المستمعين أمر شاق وصعب للغاية. والخطيب البارع يستغل خطابه فيما يريد ويوجهه إلى ما يخدم فكرته وهدفه المراد بما يوافق مقتضى الحال، مع ضرورة تدعيم كل ذلك بالحجج والبراهين والأدلة التي تثبت صدق دعواه، وتقوي موقفه، وتدعمه فيما يقصد ويريد.

وفي ضوء ما ورد أعلاه يتضح أن الخطابة عُرفت بتعاريف كثيرة إلا أن أدقها هو

التعريف التالي: فن مخاطبة جمهور من المستمعين واستمالتهم والتأثير فيهم وإقناعهم وحملهم على التسليم بصحة ما يقوله المتحدث.

قبل أن ندخل في جوهر موضوع المناظرة التي تعتبر إحدى أرقى أنماط الخطابة، لا بد أن نعرج – وبشكل مختصر – على أهم المراحل التاريخية القديمة والمعاصرة التي مر بها فن الخطابة، وفيما يلي ستعرض إلى المراحل التي مر بها هذا الفن منذ نشأته في أحضان الحضارة الإغريقية مرورًا بالعصرين الأموي والعباسي إلى العصر الحديث.

٢- تاريخ علم الخطابة

لم تكن الخطابة ظاهرةً كلاميَّةً حديثةَ العهدِ في حياةِ الإنسان، ولكنَّها أصيلة عميقةُ الجذورِ تضرب في أعماق الماضي السحيق، ومما لا شك فيه أن العلاقة بين المنطق والخطابة علاقة وثيقة ووطيدة، وأما الخطابة فقديمة قدم الإنسانية ويقول الباحثون أن جذورها تعود إلى عهد الإغريق القدامى لأن الفلاسفة اليونان هم أول من دوَّن علم الخطابة وجعل له أصولًا وقواعد وقوانين. وهكذا اشتهرت أثينا بكونها معقل الفصاحة والبلاغة والإلقاء، وعُرف عن أهلها اهتمامهم بالكلمة وحسن الإلقاء، وأضحت الوظائف الراقية والمناصب السامية حصرًا على من توفرت لديهم مهارة البيان وفصاحة اللسان.

٢-١- الخطابة والمنطق عند الإغريق

يعود اهتمام اليونانيين بالخطابة لارتباطها بطبيعة الحياة اليونانية التي طبعتها المجادلات الفلسفية والسياسية وشيوع الحرية الفردية والتعبير عن الرأي. وبما أن الخطابة تستمد قوتها من المنطق فلا بد من التعريج – وبشكل موجز – على نشأة علم المنطق الذي يعتبر وليد الحضارة الإغريقية أو الحضارة اليونانية حيث إن أول من كتب في علم الخطابة هم فلاسفة اليونان القدامى.

عادة ما يُرجع مؤرخو الفلسفة نشأة المنطق إلى عهد الفلاسفة اليونانيين القدامى قبل الميلاد فنرى أن أغلبهم ذهب إلى أن هؤلاء الفلاسفة هم أول من استخدم التفكير الفلسفي والمنطق في طريقة الحوار كما هو متبع عند «أفلاطون» و«سقراط» وبقية فلاسفة اليونان من أجل الوصول إلى اليقين المعرفي.

الفلسفة في أصلها عند اليونان مركبة من:

- «Philia» وتعني محبة.
- «Sophia» وتعني الحكمة.

وهكذا فإن مصطلح «فيلوسوفيا» (Philosophia) يعني «محبة الحكمة» و«السعي وراء المعرفة».

كانت فلسفة اليونانيين في مراحلها الأولى خلال القرن السادس قبل الميلاد متجهة نحو العالم الخارجي ودراسة نشأة الكون وتفسير الطبيعة بإرجاعها إلى الماء والهواء والنار والتراب.

٢-١-١- السوفسطائية

تُعْزى بداية علم الخطابة إلى الفلسفة السوفسطائية التي ظهرت في القرن الخامس قبل الميلاد بأثينا، حيث نشأت على يد طائفة من المعلمين الذين احترفوا مِهْنة تعليم الناس فنَّ الكلام والبيان، وأساليب الخطابة المؤثرة والإلقاء والمناظرة والإقناع وكانوا يتاجرون بالعلم ويتنقلون من مكان إلى آخر يتقاضون أجورًا وفيرة على ما يقدمونه من تعليم.

وقد كان لظهور السوفسطائيين الدور الكبير في تطور الخطابة اليونانية مما جعل الخطابة مهنة يسعى إليها من يريد البلوغ إلى المراتب العليا من طبقات المجتمع اليوناني.

السوفسطائية (Sophism) كلمة يونانية مشتقة من اللفظة «سفسطة» التي تعني الحكمة والحذق، وقد أطلقها الفلاسفة على الحكمة والحذق في الخطابة أو الفلسفة وهي حركة فلسفية ظهرت في القرن الخامس قبل الميلاد بأثينا، وهي فلسفة تقوم على الركائز التالية:

- الإقناع بدل البرهان العلمي أو المنطقي.
- استخدام قوة الخطابة والبيان والبلاغة والحوار.
- الإدراك الحسي والظن.

هكذا برع الفلاسفة السوفسطائيون في الجدل والخطابة واعتمدوا على الحجج والأدلة والبراهين، فكانت اللغة سلاحهم في الإثبات والتعليل والإقناع، غير أن السوفسطائية ظلت شعارًا للجدل العقيم واللعب بالألفاظ وإخفاء الحقيقة. ومن أشهر السوفسطائيين الفيلسوف «بروتاغوراس» (٤٩٠ – ٤٢٠ ق. م.).

كان اليونانيون يستهجنون أن يُباع العلم ولهذا السبب اتُّهِم السوفسطائيون بازدرائهم العقل والمعرفة، وبأنهم لم يستعملوا العلم لقيمته الذاتية ولم يأخذوا به على أنّه معرفة الحقيقة، كما اتُّهِموا بأنهم استخدموا العلم للظفر بمنافع شخصية لا صلة لها بالعلم مما أثار حفيظة مجموعة من المفكرين الإغريق من أمثال سقراط وأفلاطون وأرسطو. وعلى الرغم من كل هذه التُّهم إلا أن الفضل يعود إليهم في كونهم ساهموا في نشر العلم في أوساط اليونانيين ومهدوا لعلم المنطق والأخلاق. فقد

كادت الفلسفة أن تفقد بريقها لولا بزوغ جيل جديد من عمالقة الفلسفة الإغريقية وفي طليعتهم «سقراط» و«أفلاطون» و«أرسطو».

٢-١-٢- «سقراط»

تمثل الحقبة التي عاش فيها «سقراط» (٤٧٠ – ٣٩٩ ق. م.) نهاية مرحلة السوفسطائيين؛ حيث افتتح بفلسفته مرحلة جديدة شهدت ازدهار الفلسفة اليونانية. ظهر «سقراط» فغيَّر مجرى دراسة الفلسفة حيث انتقل من دراسة الطبيعة إلى اعتماد أسلوب التحليل والتركيز على دراسة الإنسان، ومن بحث في الفلك إلى بحث في السياسة والأخلاق. لذلك يُقال إنه أنزل الفلسفة من السماء إلى الأرض، ويعني هذا أن الفلاسفة الطبيعيين الذين سبقوا «سقراط» اهتموا بالقضايا المرتبطة بالطبيعة والكون وأصل الوجود الكوني، وعندما ظهر «سقراط» غيَّر مَجرى الفلسفة فحصرها في قضايا الناس وحياتهم فاهتم بالأخلاق والقيم والسياسة بدل التحليق فيما وراءَ الطبيعة. وبذلك يكون «سقراط» قد حول التفكير الفلسفي من تفكيرٍ في الكون وعناصر تكوينه إلى بحثٍ في ذات الإنسان. ومن أهم إسهامات «سقراط» في مجال الفلسفة أنه أقام نظامًا فلسفيًا يعتمد على الحوار والمنطق أساسًا لكل الاستنتاجات.

٢-١-٣- «أفلاطون»

من بعد «سقراط» جاء «أفلاطون» (٤٢٧/ ٤٢٨ –٣٤٧/ ٣٤٨ ق. م.) الذي تتلمذ على يد أستاذه «سقراط» وجعل الفلسفة تتناول موضوعات الطبيعة والنفس والأخلاق، وقد اعتمد على طريقة الحوار لأنه يرى أن الحوار والمنهج الجدلي التحليلي هو طريق اكتشاف الحقيقة. بعد إدانة أستاذه «سقراط» بدوافع سياسية وإجباره على تجرع السمِّ، تولدت عند «أفلاطون» رؤية سياسية فلسفية جديدة قدم من خلالها الحل الأمثل لمشكلة السياسة داخل المدينة (أو الدولة) الفاضلة (Utopia) أو

جمهورية «أفلاطون» كما يطلق عليها أحيانًا، وهي عبارة عن تصور لما يجب أن تكون عليه المدينة أو الدولة الحقيقية في أرض الواقع. فطالب بضرورة أن تقوم المدينة أو الدولة الفاضلة على أسس العلم والمعرفة، ورسم صورة لطبيعة الفيلسوف السياسي أو السياسي الحكيم الذي يحكم شعبه بالعقل والفلسفة.

٢-١-٤- «أرسطو»

«أرسطو» (٣٨٤ – ٣٢٢ ق. م.) هو أحد تلاميذ «أفلاطون» ومعلم «الإسكندر الأكبر» إمبراطور مقدونيا، وقد أخذ «أرسطو» الفلسفة عن «أفلاطون» الذي أخذها بدوره عن «سقراط». ويعد «أرسطو» أول من وضع أسس علم المنطق، فجعل التدليل جزءًا أساسيًّا من الخطابة وقسَّم الخطابة إلى أربعة أجزاء: المقدمة، والعرض، والتدليل (أي إقامة الدليل)، وأخيرًا الخاتمة.

ترتكز الخطابة على أعمدة أساسية ثلاثة وضعها «أرسطو» كدعائم لفن الإقناع، وهي كالتالي:

- مجال الأخلاق (Ethos) ويخص شخصية الخطيب، ومصداقيته لدى الجمهور، وقدرته على الإقناع.
- مجال المنطق (Logos) ويعنى باحتكام الخطيب إلى المنطق وبواسطته يتمكن الخطيب من إقناع الجمهور من خلال معالجته للحقائق والشواهد الملموسة والتي تترك أثرها على عقولهم.
- مجال العاطفة (Pathos) ويتعلق بقدرة الخطيب على إثارة عواطف الجمهور وتحريك مشاعرهم واستمالتهم.

أدى شغف «أرسطو» بالمعرفة إلى انشغاله بالبحث في وسائل المعرفة الإنسانية،

ووجد أن الإنسان قادر على تكوين بناء متكامل للمعرفة عن هذا العالم من خلال قدراته العقلية. وقد يكون ذلك ما جعله يركز اهتمامه على دراسة العقل وإمكاناته المعرفية، وهنا يتجلى دور «أرسطو» في تأسيس علم المنطق ونظرية المعرفة.

٢-٢- نشأة الخطابة عند العرب

بما أن جذور الخطابة متأصلة في الأدب العربي فلا بد من نبذة موجزة عن تطور هذا الفن عبر العصور. يرى بعض الكتاب والباحثين أن تطور الأدب العربي مرَّ بمراحل مختلفة يمكن تقسيمها طبقًا لتطور مراحل التاريخ، وسنتبع نفس النهج ونقسم هذه المراحل إلى: الخطابة في العصر الجاهلي، والخطابة في فجر الإسلام، والخطابة في العصر الأموي، والخطابة في العصر العباسي، والخطابة في العصر الحديث.

٢-٢-١- الخطابة في العصر الجاهلي

مما لا شكَّ فيه أن الشعر عند العرب في العصر الجاهلي كان أكثر ازدهارًا وشيوعًا من الخطابة، فقلة الكتابة وندرتها جعلا هذا اللون الأدبي يرقى ويزدهر، بيد أن الخطابة أيضًا نالت حظها من الاهتمام آنذاك فكانت مرآة تعكس واقع الحياة الطبيعية والاجتماعية لسكان الجزيرة العربية. وقد كان الشعراء والبلغاء فخر القبيلة ومجدها وعزها يحظون باحترام وتقدير بالغين بين أقوامهم وكانت العرب تختار مَن هو أبلغ لسانًا وأقوى بيانًا وأقوى مقدرة على الكلام المرتجل حتى يتحدث باسمها.

لقد تأثرت الخطابة في عصر الجاهلية بعاملين أساسيين أولهما البيئة الصحراوية وحياة الترحال والفروسية والبطولة، وثانيهما البيئة الاجتماعية التي أثرت على نمط عيش البدو الرُّحل وأعرافهم وعاداتهم وتقاليدهم وما يُحيط بالأمة من نُظمٍ اجتماعية وقوانين القبيلة وعرف الناس كان له الأثر الكبير.

ولأن الخطابة عند أهل الجاهلية دارت فى نطاق البيئة الصحراوية التي نشأت فيها، فإنها تناولت أنواعًا مختلفة من الموضوعات البيئية والثقافية والاجتماعية والسياسية، فكانت تجسد تعصب العربي لقبيلته وفخره بنفسه وقبيلته وقومه، وكانت وسيلةً للتعبير عن البطولة والفروسيَّة، فبات الخطباء يلقونها للتحريض على القتال أو للأخذ بالثأر، والحضِّ على الدفاع والذود عن مصالح القبيلة، وكانت أحيانًا خطابة من أجل الدعوة إلى الصلح وإرساء السلام، ومدح القبيلة، كما استخدمها بعض الخطباء للتفاخر والتباهي بالحسب والنسب والجاه والمال، أو التهنئة والتعزية، أو إصلاح ذات البين ولم الشمل، أو تعداد مناقب الأموات... إلخ.

٢-٢-٢- الخطابة في فجر الإسلام

على غرار العصر الجاهلي، شهد عصر فجر الإسلامِ ازدهارَ الخطابةِ ونموها وتطورها، وينبع ذلك من كونها الأداة الفعَّالة التي استخدمها الأنبياء والرسل في تبليغ دعواتهم ونشر رسالاتهم، بالإضافة إلى كونها ارتبطت بالدعوة إلى الدين الإسلامي الحنيف، واعتمادها أساليب البلاغة والحجة والبرهان المقتبسة من القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة. ونظرًا لأهمية هذا الفن وأثره البالغ في الاستمالة والتأثير والإقناع، احتلت الخطابة مرتبةً متقدمةً بين الفنون النثرية الأخرى. ويرجع هذا الازدهار إلى أن المسلمين استخدموها وسيلةً للتبليغ وإعلان تعاليم الإسلام وقيَمه ومُثُله وآدابه. وبالنظر إلى أنواع الخطابة في عصر فجر الإسلامِ فإننا نجد أن الأنواع السائدة آنذاك هي الخطب الدينية والخطب السياسية، والخطب الحربية.

٢-٢-٣- الخطابة في العصر الأموي (٤١ – ١٣٢هـ / ٦٦٢ – ٧٥٠م)

لقد نالت الخطابة في العصر الأموي حظًّا وافرًا من الازدهار والنضج إلى درجة أن عديدًا من الباحثين يقولون إن فن الخطابة لم يبلغ في أي عصر من العصور ما بلغه في العصر الأموي من النماء والرقي. ولم تكن الخطابة الأموية تختلف كثيرًا عن نظيراتها

اللاتي سبقتها في صدر الإسلام من حيث الشكل والمضمون، فاقتبست سمات الخطابة التي سادت في فجر الإسلام، ومن ذلك ارتباطها بالدعوة إلى الإسلام، والاستدلال بالقرآن الكريم والسنة النبوية، واعتماد أساليب البلاغة والحجة والدليل. ونجد أن أنواع الخطابة السائدة آنذاك هي: الخطابة الدينية والخطابة السياسية، والخطابة الحربية.

وحين امتدت الفتوحات الإسلامية واختلط المسلمون بغيرهم ممن اعتنقوا الديانات الأخرى وما تحمله من عقائد وثقافات اصطدم الدين الإسلامي بتلك الديانات، مما أدَّى إلى نشوء جدل واسع بين الإسلام وبين هذه الديانات. فقد ظهر علم الكلام كمحاولة لمواجهة التحديات التي فرَضها البَون الشاسع بين العقيدة الإسلامية والفلسفة اليونانية، وكذلك الاحتكاك بالديانات القديمة التي كانت موجودة في بلاد الرافدين على وجه التحديد، فكان ردُّ فعلِ الفرقِ الكلاميةِ السعْيُ إلى تطهير المجتمع الإسلامي من جميع صور الجدل حول العقيدة وما اعتبره المسلمون بدعًا من قِبَلِ بعضِ معاصريهم. وعمومًا كان الهدف الرئيس هو الدفاع عن العقائد الدينية بإقامة الأدلة العقلية والحجج المنطقية.

ومن العوامل التي ساعدت على تطور الخطابة في العصر الأموي ظهور أوائل الفرق الدينية والكلامية. فقد شهد العصر الأموي بروز فرق كلامية اتخذت البراهين والدلائل العقلية والكلامية وسيلة في محاججة خصومها، ومن هذه الفرق: المرجئة والمعتزلة والأشعرية والجبرية والماتريدية والصوفية والقدرية والإمامية والزيدية والإسماعيلية، وغيرها. ويعتبر ما اصطُلح على تسميته بعلمِ الكلامِ من قبل بعضِ العلماء والباحثين البدايات الأولى لنشأةِ «الفلسفة الإسلامية». ومن أشهر الخطباء الأمويين معاوية بن أبي سفيان، وعبد الملك بن مروان، والحجاج ابن يوسف الثقفي.

ومع ظهور علم الكلام - الذي أَسس لتطورِ الفكر العربي والإسلامي - تجلَّتِ الحاجةُ إلى تعليم أتباع كل فرقة أصول الخطابة ووسائل الإقناع، وتدريبهم على محاجَّة خصومهم بالأدلة العقلية والبراهين المنطقية وقد أفرز علم الكلام عديدًا من الاتّجاهات والمدارس الفكريَّة التي تعاملت مع الجدل الدائر بين العقل والنَّقل على أسسٍ ومناهج متباينة ومتعارضة أحيانًا، وبلغت هذه المناهج أوجها في مواقف أبرز الفرق الكلامية في ذلك العهد: أي المعتزلة والأشاعرة الذين طالما اختلفوا حول إشكالية أولوية العقل أو النَّقل.

بهذا يكون علم الكلام قد أسس لقيام منهج جديد هو فن المناظرة الذي يعتبر بحق أرقى أساليب الخطابة التي تستند إلى أصول المنطق، وقوة الجدل، والمحاجَّة بالأدلة العقلية والحجج المنطقية، ومن ثم ارتقى هذا الفن الذي لم يكن مألوفًا من قبل عند العرب.

وفي مقدمة الألوانِ الخطابيةِ التي ازدهرت آنذاك الخطابة الدينية فقد ظهرت في ذلك العصر حركة الزهد التي انصَبَّت على الوعظ والنصح ويضاف إليها أنواع أخرى من الخطابة الدينية من خطب المساجد والأعياد وغيرها. وازدهرت كذلك الخطابة السياسية إذ ساعدت جملة من العوامل على شيوعها، ومن ذلك الصراع على الحكم والنزاع بين الأحزاب السياسية المختلفة، بالإضافة إلى الفتوحات الإسلامية التي بلغت أوجها في عصر بني أمية حيث ظهرت الخُطب الحربية. أما النمط الثالث من الخطابة الذي راج آنذاك فهو الخطابة المحفلية التي كانت تلازم المحافل والمناسبات الاجتماعية كمجالس المفاخرة والتهنئة والتعزية والتكريم وغيرها.

٢-٢-٤- الخطابة في العصر العباسي (١٣٢ - ٦٥٦هـ/ ٧٥٠ - ١٢٥٨م)

بعد الاحتكاكِ بحضاراتِ أجنبيةِ والاتصالِ بثقافاتِ أممِ أخرى كالفارسية

والهندية واليونانية، كان لفن النثرِ شأنٌ كبير في العصر العباسي، وازدهر ازدهارًا كبيرًا ونافس الشعر، حيث كثرت الكتابة والتأليف، وتطورت الفلسفة والفكر الإسلامي، وازدهرت العلوم اللغوية أيضًا. ومن مظاهر تطور النثر أن اتَّسعت موضوعاته وتعدَّدت ألوانه، وظهرت تيَّارات متعددة للنثر، فظهر النثر العلمي، والنثر الفلسفي، والنثر الأدبي، والنثر التاريخي.

ومن الألوان النثرية التي بلغت أوج ازدهارها في العصر العباسي فن الخطابة الذي بلغ ذروة نموه وازدهاره، وكان لظهور الفرق الكلامية – خصوصًا المعتزلة – أثر بالغ في رقي فن الخطابة، كما قام العرب بترجمة مؤلفات غيرهم من كتب الفلسفة والمنطق والخطابة إلى اللغة العربية، ومن الكتب التي تُرجمت في هذا العصر كتاب الخطابة لـ«أرسطو».

شهد هذا العصر بدوره ألوان الخطابة التي كانت رائجة في صدر الإسلام والعصر الأموي بعده، خصوصًا في عهد الخليفة هارون الرشيد. وأدى ازدهار مجالات الحياة الفكرية والعلمية والسياسية والاجتماعية والدينية إلى تطور فن الخطابة وفنون نثرية أخرى. ومن أنماط الخطابة التي كانت شائعة في ذلك العصر: الخطابة السياسية، والخطابة القضائية، والخطابة الحربية، والخطابة المحفلية، والخطابة الدينية، بالإضافة إلى خطب التأبين، وخطب المدح والشكر، وخطب التحريض، وخطب الإصلاح: هذا ومن أهم العوامل التي ساهمت في نُمو فنِ الخطابة ورُقيه ما يلي:

- اتساع رقعة الدولة العباسية وكثرة الفتن والثورات الداخلية والحروب والغزوات.
- احتكاك العرب بالثقافات اليونانية والفارسية والهندية.
- الاهتمام بعلوم تفسير القرآن الكريم وجمع الحديث الشريف وتوثيق رواياته.

- الاهتمام بِعلوم اللغة.
- قيام المذاهب الفقهية.
- ازدهار حركة الترجمة والتأليف والتدوين حيث شملت مختلف العلوم والفنون.
- ظهور الزنادقة وما تطلبه ذلك من وجود الخطب الدينية للرد عليهم.

من النماذج المشعة والملهمة لخطابة العصر العباسي: خُطب عمر بن عبد العزيز والحجاج بن يوسف الثقفي. غير أن الخطابة ضعفت في مرحلة لاحقة من العصر العباسي وذلك بسبب تفتُّتِ الدولة وقلَّة اهتمامها بهذا النوع من النثر – على غرار الألوان الأدبية الأخرى – إثر تولي الفرس والأتراك أمور الحكم بالدولة العباسية.

٢-٢-٥- الخطابة في العصر الأندلسي (٩٢-٨٩٧هـ/ ٧١١-١٤٩٢م)

من المؤكد أن فنَّ النثر في الأندلس اقتفى آثار نظيره قَبْله في المشرق العربي وانتقل هذا الفن بعد ذلك إلى أعلام الأندلس الذين أبدعوا فيه واستحدثوا في موضوعاته وأساليبه، ولم يقتصروا على تقليد منهج أهلِ المشرق ومحاكاته. فقد اتَّسع فنُّ النثر على يد الأندلسيين الذين تفننوا في هذا المجال بأسلوب قصصي فيه كثير من الطرافة، واستخدام الأمثال والحكم، وتدعيم النثر بالشعر والاقتباس من القرآن الكريم.

من أهم فنونِ النثرِ الأندلسي الخَطَابَةُ الأندلسيَّة التي كانت ضرورةً تقتضيها ظروفُ الفتحِ والحكمِ وتسيير شؤون البلاد، فاحتلَّت مكانة مرموقة في الأندلس فتعدَّدت أنواعها وتنوَّعت موضوعاتها. ومن العوامل التي أدت إلى نهضة الخطابة وازدهارها في الأندلس الحروب والصراعات التي كانت منتشرة آنذاك، فعندما دخل العرب الأندلس كانت الخطابة وسيلةً فعالةً في الحثِّ على الجهاد في سبيل الله

وقتال الكفار، فاستدعت الحروب والغزوات التي قام بها العرب المسلمون إبَّان فتح الأندلس الاهتمام بفنِّ الخطابة التي لعبت دورًا أساسيًا في تجييش الجيوش واستنهاض الهمم، وإذكاء روح الحماسة للجهاد في سبيل الله، وحثِّ الجنود على القتال والشجاعة والثبات، وإقناع الناس بطاعة وُلاة الأمر.

كانت الخطابة في الأندلس ضرورة تقتضيها ظروف الحروب والمناسبات السياسية والدينية المختلفة، فتنوَّعت موضوعات الخَطَابَةِ الأندلسيَّة فشملت المجالات السياسية والاجتماعية والدينية، واستخدمت في مختلفِ المحافل في قصور الأمراء والولاة وفي استقبال الوفود، والمناسبات المختلفة. اتَّسمت الخطابة في تلك الفترة بسهولة العبارة، ووُضوح المعاني، والإيجاز والبلاغة، والبعد عن السجع والتكلف والإسهاب المخل والتكرار غير المفيد.

٢-٢-٦- الخطابة في العصر الحديث

دخلت الخلافة العباسية مرحلة التقهقر والتراجع لاحقًا، ومع نهاية العصر العباسي بدأت مرحلة في تاريخ الأدب العربي أطلق عليها مصطلح الانحطاط وهي تسمية استُحدثت عند بعض النقاد والمؤرخين لتوصيف تأخر الحياة الأدبية والفكرية والعلمية. وتتزامن هذه المرحلة مع الفترة الزمنية التي تقع بين تاريخ سقوط بغداد سنة ٦٥٦هـ/ ١٢٥٨م على يد التتر المغول وتاريخ حملة نابليون بونابرت على مصر سنة ١٢١٢هـ/ ١٧٩٨م، مرورًا بعصر المماليك (٦٤٨هـ/ ١٢٥٠م - ٩٢٢هـ/ ١٥١٦م)، والحروب الصليبية خلال القرنين ١١ و١٤، وصولًا إلى الدولة العثمانية (٩٢٢هـ/ ١٥١٦م - ١٣٣٦هـ/ ١٩١٧م).

كانت لهذه الغزوات والظروف السياسية والاجتماعية انعكاسات بالغة الأهمية في شتى مجالات الحياة، فقد واجهتِ العالمَ العربي آنذاك موجة من الركود والجمود

والتردي اكتسحت كافة النواحي السياسية والاقتصادية والاجتماعية والأدبية وشهدت المنطقة العربية انحطاطًا غير معهود فذبلت الحياة العلمية والثقافية، ولم يسلم الأدب العربي الذي شهد بدوره ركودًا وخمولًا منقطعي النظير، ولهذا السبب يصف النقاد والمؤرخون ودارسو الأدب العربي أدبَ هذا العصرِ بأدبِ الانحطاط؛ حيث طغت على هذه الفترة مظاهرُ التنميق والتصنع والمبالغة في استخدام المحسنات اللفظية والبديعية من سجع وطباق وجناس وغير ذلك، وانحصرت اللغة العربية الفصحى في أوساط المثقفين وأهل العلم.

مع حلول العصر الحديث بدأت حركة انبعاث في الأدب العربي الحديث أثَّرت على الشعر والنثر معًا، وأدت إلى لون من النضج والازدهار وأخذت الخطابة منحى جديدًا واتسع مجالها فعرفت ألوانًا جديدة تُساير تطور الحياة الاجتماعية، والمُستجدات السياسية، والتقدم العلمي في مختلف المجالات. ومِن ثَم تَنوعت موضوعات الخطابة وأساليبها إثر قيام الحركات الوطنية، وتأسست المنابر السياسية والثقافية والجمعيات والنوادي الأدبية، وازداد انتشار الخطابة في المناسبات القومية والحزبية والسياسية، والمؤتمرات المحلية والدولية. وكان من أظهر عوامل هذه النهضة في النثر الحديث ظهور لون جديد من الكتابة المرسلة المتحررة من قيود السجع وصنعة الجناس وقيود البديع، وانتقلت الخطابة بدورها من الاعتماد على سحر البيان إلى الإقناع والاستدلال المنطقي وأصبحت بذلك تتحرر من مظاهر التصَنُّع والتنميق.

سادت بين الكتاب والخطباء أساليب من الفصاحة والبلاغة والبيان تحررت من التكلف والصنعة وكان من أقطاب هذه المدرسة: شكيب أرسلان في مؤلفاته الأدبية، ومحمد عبده في كتاباته الدينية والاجتماعية، ومصطفى كامل في خطبه الوطنية والسياسية. وبعد هذا الجيل ظهر جيل ثانٍ كان أكثر تأثرًا ببواعث النهضة

الفكرية والثقافية التي تركت سِماتها في الأدب العربي الحديث كان من أشهر أقطابه محمد حُسَيْن هيكل، وعباس محمود العقَّاد، وطه حسين.

كان للخطابة دورٌ بارز في مواجهة الاستعمارِ وتأجيجِ الثوراتِ الاستقلالية وتوجيهها نحوَ التحررِ والتمسكِ بالمبادئِ الوطنية فبرَزَ عددٌ من الخطباءِ في هذا المجال في القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين أشهرهم عبد الله النديم ومصطفى كامل ومي زيادة في مصر. وفي بلاد الشام ظهر عدد من الخطباء الذين أثروا على الحياة الأدبية والاجتماعية والسياسية. كما لعبت الخطابة دورًا مهمًّا على الصعيدين الأدبي والاجتماعي في طرح ومعالجة قضايا كبرى مثل التعليم وتحرر المرأة.

ومن العوامل الحاسمة في تطور الأدب العربي الحديث وخصوصًا النثر - بما في ذلك فن الخطابة - وخروجه من حالة التدهور والتخلف والركود ما صاحب النهضة الأدبية في العصر الحديث، مثل: فتح قنوات التواصل الفكري والثقافي مع الغرب عن طريق التعليم والبعثات العلمية، وحركة الترجمة، والطباعة، والمكتبات، والصحافة، وما إلى ذلك من وسائل ثقافية وفكرية.

٣- خصائص الخطابة

فالخطابة ملكة فطرية يمكن تنميتها عن طريق التحصيل وتطويرها بالتمرس والمران، كما أنها تتبلور بالمعاودة والمراجعة والتجربة، وأصول فن الخطابة ثلاثة وهي كما يلي:

- استعدادات خاصة تتعلق بالإلمام بالقواعد التي تقوم عليها الخطابة .
- التدريب والتمرس والمران .
- الاطلاع على نماذج ناجحة من الخطب ودراستها .

وللخطابة خصائص أساسية عامة تشترك فيها كل أنواع الخطب بصرف النظر عن طبيعتها، سواء أكانت دينية أو سياسية أو اجتماعية أو ثقافية إلى غير ذلك، ومعرفة هذه الخصائص أمر ضروريٌّ يعين في ممارسة الخطابة والتدرُّب عليها. وثمة ثلاثة عناصر أساسية للخطابة وهي:

- المنطق
- الحجة
- الدليل

وصنعة الخطيب أن يمزج هذه العناصر بصورة من البراعة والإتقان والإبداع.

من سمات الخطابة أنها تشتمل على عناصر تأثيرية، وأنها تعتمد على المنطق والحجة والدليل سبيلًا لإقناع المخاطبين واستمالتهم وإثارة عواطفهم، وتتسم بوضوح العبارة ومراعاة المقام ومقتضياته ووضوح الفكرة وجودة العبارة وسلامة الألفاظ، وقد تستعمل فيها أساليب متنوعة بقصد إيصال المعلومة للمخاطب والتأثير فيه. وللخطابة أيضًا أصولٌ ومقوماتٌ أساسية تتصل بالخطيب بصورة مباشرة مثل: المعرفة والأسلوب والإلقاء المحكم، أما المعرفة فتعني: ما يمتلكه المتحدث من عمق ودراية وإدراك وفهم للموضوع، وأما الأسلوب فيتشخص في قابليته على صياغة حديثه بأسلوب يلتزم بقواعد اللغة من نحو وبلاغة وجودة في الطرح والصياغة، وأما الإلقاء المحكم فيمثل لب الخطابة والأداة التي تمكن الخطيب من تقديم ما أعده من أفكار بأنجع الأساليب وأيسرها وصولًا إلى المستمع، ولا يكون ذلك إلا بإتقانه لفنون الخطابة من تلوين صوتي وجمال أسلوبي، وعناية بالتعابير العاطفية من سخرية وإعجاب واستغراب وإثارة للحماس والاستنفار وغير ذلك من أساليب الإثارة والتشويق، وعليه أن يتجنب في المقابل عيوب الخطاب، مثل: التأتأة والتردد والتكرار الممل الذي لا طائل منه.

ولأن الخطابة تعتمد على الإلقاء والمشافهة، فهذا يقتضي هيئة معينة للخطيب يتمثلها في حديثه وتتجلى في جهارة الصوت وجمال العبارة وقوة الحجة والبرهان والقدرة على التأثير، وقد يصاحب ذلك الوقفات المتنوعة واستخدام تعابير الوجه والإيماءات والإشارات باليد وغيرها من الإشارات غير اللفظية إلى غير ذلك من لوازم الخطاب الإقناعي والتأثيري الذي يبرهن على صحة ما يقوله المتحدث، وصواب ما يذهب إليه. أما إذا خلت الخطابة من هذه الأمور فإنها لا تتعدى أن تكون إبداء للرأي وإعلانًا عن مزاعم بحتة تفتقر إلى الأدلة والبراهين التي تثبتها، مما يجعلها مضيعة للوقت والجهد وسببًا في نفور المستمعين.

ولأنَّ الخطابة تتوخَّى استمالة المستمعين وإقناعهم، فإنها ترتكز على أمرَين أساسيَّين: العلم، والموهبة. وهذا يستلزم أن يكون الخطيب على علمٍ بأساليب الاستمالة وكيفية توجيه عواطف الناس وعقولهم ومشاعرهم إلى المُبتغى. إن الخطيب الناجح هو الذي يخاطب الناس بما يعقلونه، ويُحدِّثهم بما يفهمونه ويسوق إليهم من الأفكار والمعاني ما يناسب تفكيرهم ومستوى ثقافتهم وأحاسيسَهم وانفعالاتِهم، ولكن تأثير الخطيب في سامعيه ليس بالعلم فقط والإلزام بالدليل والبرهان، بل مَردُّه إلى إثارة العواطف ومخاطبة الوجدان. ويمكن تلخيص أبرز مكونات الخطابة الجيدة في الآتي:

- وضوح العبارة في الخطاب ووضوح معانيها: بحيث يكون الغرض الذي يهدف إليه المتحدث مفهومًا، فلا يصح أن يستعمل المتحدث كلمات لغوية غامضة المعنى أو غريبة على بيئة المخاطبين، أو فوق مستوى أفهامهم، فخطاب المثقفين أو الأكاديميين يختلف عن خطاب عامة الناس وبسطائهم؛ لذا قد نلجأ في خطابنا إلى استخدام بعض المفردات والعبارات العامية إذا اقتضى الحال ودعت الضرورة، على أن يكون هذا في أضيق الحدود.

- الاستشهاد بالأمثلة الحية والأحداث التاريخية والاستعانة بالأرقام والإحصاءات لبيان صحة ما يقوله المتحدث وتزكية موقفه، بشرط أن لا تكون هذه الأمثلة كثيرة تشتت ذهن السامع، وتبعده عن الغرض الأصلي للخطاب.
- التهيئة قبل الإلقاء: ونعني بذلك تحديد هدف الفريق وصياغته، وبيان الموقف الذي يسعى أفراده لإثباته من خلال خطابه؛ الأمر الذي يسهِّل عليه استمالة الجمهور وإقناعهم بما يريد.
- تجميع العناصر وترتيبها: بعد تحديد الهدف وبيان موقف الفريق يأتي دور تجميع العناصر التي توضح هذا الموقف وتبرزه بصورة منظمة ومنطقية من شأنها إقناع السامع وجذبه، وإثارة حماسته إلى ما يطرحه المتحدث ويسعى لإثباته.
- تحديد العناصر التي سيتطرق إليها المتحدث حتى تكتمل الفكرة، وينتهي الفريق من توضيح موقفه، ويصل المقصود إلى عقل السامع وفهمه.
- استحضار الأدلة: يجب على المتحدث أن يستحضر الأدلة التي تدعم حججه ويقنع بها السامعين، ويقاس صدق وقوة ما يقوله بقدرته على إيراد أدلة منطقية تخترق أذهان السامعين وتؤثر فيهم بقصد إقناعهم.

٤- الإثارة والتشويق في الخطاب

يعد التشويق من العناصر المهمة في الإلقاء، وهو أحد أسرار التأثير في مخاطبة الجمهور لأنه عامل حاسم في جذب المستمع والتأثير فيه؛ وله وسائل عدة منها:

- التواصل البصري واستخدام لغة الجسد: ولا يتحقق ذلك إلا بإلقاء الخطاب لا قراءته؛ فالإلقاء يؤثر تأثيرًا كبيرًا في السامعين ويشد انتباههم لكلام المتحدث، كما أنه يتيح للمتحدث التواصل البصري مع السامعين، ويمكنه من التحكم بلغة جسده واستخدام جوارح مهمة كالعينين واليدين، وهي أمور لا يتيسر استخدامها في أثناء القراءة المستمرة. وهذه المهارة تكتسب

تدريجيًا بالدُّربة والمراس، وتحتاج من المتحدث التأني في البدء وعدم العجلة والإسراع.

- طرح التساؤلات: هذا الأسلوب يثير الاهتمام عند السامع ويشد انتباهه، لأن هدفه ليس انتظار الإجابة، بل إثارة التفكير ولفت الانتباه.
- استخدام أدوات التنبيه: أدوات التنبيه مثل «ألا» و«أما» وغير ذلك عوامل تشدُّ انتباه السامع، وتثير تفكيره واهتمامه.
- تكرار المفردات والجمل والعبارات: مثل هذا التكرار يوجِد اهتمامًا لدى المُخاطَب، ويغريه بالاستماع للخطاب ويشعره بأهمية ما يقوله المتحدث.
- استخدام عبارات مثيرة وشائقة تُبيِّن أهمية الموضوع وتربط المُتلقي به: ومن أمثلة ذلك أن يقول المتحدث: «سأحدثكم اليوم عن أمر في غاية الأهمية، يهم الصغار والكبار، رجالًا ونساء....»، فهذا الأسلوب يشدُّ انتباه المُتلقي ويثير فضوله.
- تأخير الإعلان عن بعض المعلومات بغية توضيحها والتوكيد عليها: إن تأجيل الإعلان عن بعض المعلومات المهمة وتأخيرها عن المستمعين بقصد إبراز أهميتها وبُغية توضيحها يُعد أمرًا لافتًا لنظر السامعين وجاذبًا لانتباههم، كما يدل على قوة المعلومة وعمق أثرها ومثال ذلك أن يقول المتحدث: «أيها الجمهور المُوَقَّر، لا أستطيع أن أخفي عنكم هذه الأرقام المروِّعة لضحايا التدخين في بلادنا...» ثم بعدها يسكت قليلًا، ثم يستمر ويقول: «هل تدركون أن عدد ضحايا التدخين في بلادنا قد تجاوز عتبة ٣٨٪...».

لهذه الاعتبارات يتعين على الخطيب إجادةَ قواعدِ الخطابةِ والاستشهادِ ولفتِ أنظارِ المستمعين وجذبِ انتباههم للمسألةِ قيدَ التناظر، فلا يطيل إطالةً مملةً، ولا يختصر اختصارًا مخلًا. ولكي يتحقق الإقناع والتأثير في الجمهور المتلقي لا بد من توفر مواصفات في النص وفي من يلقيه. وقد اهتم المختصون بشؤون الخطابة

بسمات الخطيب، وشروط الأداء أو الإلقاء، ومواصفات النص الملقى، فمن سمات الخطيب:

- جهارة الصوت.
- جمال الهيئة.
- حُسن النبرة.
- سلامة جهازه الكلامي من العيوب.
- حسن الإلقاء وتوزيع مواضع الوقف والوصل توزيعًا جيدًا.
- لغة الجسد المعتدلة البعيدة عن أي حركات مثيرة أو مشينة.

وأفضل الخُطَب يمكن أن يُفسدها أسلوبُ إلقاءٍ هزيلٍ وغير مناسبٍ، فالخطاب يتطلب تفاعلًا صادقًا وكاملًا بين جسم المتحدث وعقله من جهة وما يقول من جهةٍ ثانيةٍ، والخطيب الماهر من يستطيع الموازنة والتحكم الجيد بلغةِ جسدهِ ونبراتِ صوتهِ وتواصلهِ البصري وقسماتِ وجههِ، وهذا يتطلب مراعاة قواعد معينة، والتدرُّب على الخطابةِ والإكثار من ممارستها.

قد يقضي المرء وقتًا طويلًا في البحث عن المعلومات المتعلقة بموضوع الخطابة وفي إعداد الإطار العام لحديثه؛ إلا أنه يخفق في اتخاذ أسهل خطوة وأيسر سبيل من سبل التحضير للخطابة وهي التدرُّب على الإلقاء، وقد يتخوف المرء من أن يتحول مثل ذلك التدرُّب على الإلقاء من عملية اتصال صادقة إلى مجرد عملية «أداء» فقط أو «موقف تمثيلي»؛ من هنا وجب التوكيد على أن الأداء يجب أن يكون طبيعيًّا، وأن يكون انعكاسًا أمينًا لشخصية المتحدث، كما علينا أن ندرك أن التحدث إلى الجمهور له أسلوبه الخاص، وأن هدف الاتصال هو نقل أكبر قدرٍ من المعلوماتِ بشكلٍ فعَّالٍ ومؤثرٍ.

فن المناظرة

تُعَدُّ المناظرةُ ممارسةً فكريةً تختبرُ العقلَ البشريَّ ووسيلة لتحليل القضايا والأفكار، وهي نشاطٌ ثقافيٌّ يمارسه أشخاصٌ، وجماعاتٌ، وهيئاتٌ، ومجالسُ مختلفة. وتكمنُ أهميةُ المناظراتِ في أنها تساعدُ على صقلِ مواهبِ المتعلم، وتعويدهِ على إتقانِ فنونِ الخطابةِ والمحاجَّة الراميةِ إلى بلورةِ الرأي في إطارِ احترامِ الرأي الآخر ولو كان مخالفًا. فهي تعززُ الثقةَ بالنفس، وتنمي الشخصيةَ، وتمكنُ من تطويرِ طرقِ وأساليبِ الحوارِ العلمي والمقنع، كما أنها تساعدُ على تكوينِ قادةِ المستقبل. فما المقصودُ بالمناظرة؟

يندرج العمل الذي بين يديك عزيزي القارئ في سياق الكشف عن حيثيات المناظرة التنافسية - مدرسية كانت أو جامعية - وخصائصها من منظور الذين عنوا بهذا الفن.

١- تعريف المناظرة

تجري المناظرةُ، بصفةٍ عامةٍ، أمامَ جمعٍ من الناس بشكل محاورةٍ بين شخصين أو فريقين من ذوي المعرفةِ القادرين على الحديثِ عن موضوعٍ معين. وتقوم المناظرةُ على أساس رأيين أو اتجاهين متعارضين حول موضوعٍ أو مشكلةٍ عامة، وتأخذُ شكلَ مناقشةٍ بين جانبين يمثل كلٌّ منهما رأيًا يختلفُ عن رأي الطرفِ الآخر في القضية موضعِ النقاش، فقد يكون الاختلافُ مثلًا حول المشكلةِ أو طريقةِ حلها. فالمناظرة حوارٌ متبادلٌ بين فريقين من المتحدثين يمثلان اتجاهين مختلفين حولَ قضيةٍ

معينة، ويسعى كلٌّ منهما إلى إثبات وجهةِ نظرِه، والدفاعِ عنها بشتى الوسائلِ العلميةِ والمنطقيةِ واستخدامِ الأدلة والبراهين وصولًا إلى إقناع الجمهور، وحتى الطرف الآخر في المناظرة بمصداقية موقفه.

تُعرف المناظرة أيضًا بأنها محاورةٌ تتمُّ بين طرفين يسعيان إلى تحقيق الهدفِ في ميدانٍ من ميادينِ المعرفة، حيث يواجهُ كلُّ طرفٍ الطرفَ الآخرَ بدعوى يدَّعيها، ويُدَعِّمُها بجملةٍ من الأدلةِ المناسبة مواجهًا في ذلك اعتراضاتِ الخصم، وهي مواجهةٌ بين طرفين ليبديَ كلُّ طرفٍ حجَجَهُ ومبرراته، ويثبتُ صحةَ موقفهِ حول القضيةِ موضوعِ المناظرةِ أو النقاش، مفندًا رأيَ الطرفِ الآخر ومزاعمَهُ، ومدللًا على تهافتِ موقفِ خصمِه وضعفِه. وفي سياق المناظرات المدرسية تعتبر المناظرةُ حوارًا متحضرًا ومهذبًا، وبعيدًا عن الذاتيةِ والنفعيةِ الشخصية، وتتطلبُ مقارعةَ الحجةِ بالحجةِ طبقًا لما تقتضيه آدابُ المناظرة.

بناءً على ما تقدَّمَ يتبينُ أنَّ المناظرةَ ليست مجردَ نقاشٍ عقيمٍ أو جدلٍ غيرِ مجدٍ، بل هي أسلوبُ محاجَّة له بِنية مُعَينة يجبُ التقيدُ بها والالتزامُ بقواعدِها، كما أنَّ لها ضوابطَ محددةً تحكمُ طريقتَها وجريانَها، إضافةً إلى القواعدِ الصارمةِ التي تضبطُ سلوكَ المتناظرين خلالَ عمليةِ التناظر وتحكمُه. وعلاوةً على ذلك فإنَّ المتناظرَ، أحيانًا، قد يجدُ نفسَهُ في موقفٍ يقدِّمُ فيه حججًا تتناقضُ مع مبادئه، أو تتعارضُ مع معتقداتهِ، أو تخالفُ ما هو مؤمنٌ به، وقد يكون – أيضًا – في موقف المدافع عن أمورٍ لا يقتنعُ بها البتة.

من هذا المنطلق، يتضح أن المناظرةَ تقتضي موضوعًا أو قضيةً محددةً يتناظرُ حولها فريقان اثنان، فريقٌ يساندُ القضيةَ المطروحةَ للنقاشِ ويدعمُها، وآخرُ يعارضُها. ومن المفروض أن يتيح طرحُ قضيةٍ خلافيةٍ محددةٍ للمتناظرين فرصةَ اتخاذِ موقفٍ معينٍ من

القضيةِ قيد التناظر إما بمساندتِها أو معارضَتِها. ويطلقُ على الطرفِ المساندِ للقضية «فريق الموالاة» أو «الحكومة» (كما هو متعارف عليه في أسلوبِ المناظرات البرلمانية)، بينما يطلقُ على الطرفِ الذي يرفضها أو يعارضها «فريق المعارضة».

وتتبنى مؤسساتٌ تعليميةٌ مختلفةٌ في العديد من دولِ العالم نظامَ المناظراتِ في الأنشطةِ المدرسية كأداةٍ تعليميةٍ تهدفُ إلى ترسيخ ثقافةِ الحوار، وجعلِها قناعةً ثابتةً في التفكير والسلوك، وتسعى من خلالها إلى تهيئةِ الأجيالِ لاحترامِ رأيِ الآخرِ وخصوصياته، وتعليمِ الناشئةِ طريقةَ التعاملِ مع الآخرين بوسيلةٍ عصريةٍ حديثة. ومن هذا المنطلقِ ما فتئ العديدُ من المدرسين والباحثين والأكاديميين والمتخصصين ينادون بدمجِ أسلوبِ المناظرات في منهجِ التربية والتعليم؛ حتى يخلقوا فضاءً يشجعُ على قيمِ ومبادئِ الحوارِ المتوازنِ، والنقاشِ المفتوحِ والهادفِ، والتعاونِ المثمرِ، والاحترامِ المتبادلِ؛ مما يسهمُ في التصدي للصورِ النمطيةِ الخطأِ، والأفكارِ المسبقةِ عن الآخر.

٢- تاريخ فن المناظرات

المناظرةُ فنٌّ قديمٌ يضربُ بجذورِهِ في أعماقِ التاريخ؛ فلطالما أحبَّ الإنسانُ عرضَ أفكارِهِ على غيره، والدفاعَ عنها، فقد أرسى القرآنُ الكريمُ أركانَ هذا الفنِّ مؤكدًا أنَّ المناظرةَ هي أرقى سبلِ الإقناعِ والمحاورة، كما قدَّمَ لنا نماذجَ رائعةً في فنِّ المناظرةِ كالحوارِ بين الله - عزَّ وجلَّ - وملائكتِهِ، وبين الأنبياءِ وأقوامِهم، وبين الأبِ وابنه، وبين الأخِ وأخيه. لم يكن عصر من العصور الإسلامية يخلو من وجود مناظرات ومحاورات ومناقشات وقد ازدهرَ هذا الفنُّ، وبلغَ ذروتَهُ في عصرِ نهضةِ العربِ والمسلمين الحضارية.

وكما رأينا في الفصل الأول عُرفت المناظرةُ في الفلسفة اليونانية حيث أوجد «أرسطو» و«أفلاطون» على سبيل المثال لا الحصر ما عُرِفَ بطريقة الحوار، وترجمها

العربُ باسم «طوبيقا». والمناظرةُ فنٌّ أصيلٌ في ثقافتنا العربيةِ والإسلاميةِ. وتُعرَّف المناظرات بمفهومها الحديث على أنها فن أدبيٌّ مَشرقيُّ الأصلِ، حيث كان للمشارقة الذين أبدعوا في هذا المجال السبق على غيرهم من العرب والمسلمين، وبلغت المناظرة أوج ازدهارها بعد ذلك في الأندلس معتمدةً في ذلك على القرآن الكريم والأحاديث النبويَّة والتراث الأدبيِّ القديم.

٢-١- المناظرات في العصر العباسي

ازدهر فن المناظرة في العصر العباسي وأصبح من أهم الفنون النثرية التي كانت محل إعجابٍ ونالت تقديرَ الكثيرين على اختلاف طبقاتهم، اذ احتدمت المجادلات الكلامية الواقعة بين الفلاسفة والمفكرين والعلماء والفقهاء على اختلاف توجهاتهم في مختلف القضايا العلمية والمذهبية. وكانت هذه المناظرات تتم في إطار حلقات علمية مختلفة تنوعت مع تنوعِ فروعِ المعرفة المختلفة، كما كانت تتخذ صبغة المناقشات والحوارات المستفيضة، فكانت هناك حلقات للفقهاء والفلاسفة والمفسرين والشعراء والقصاص وأهل اللغة، وغيرهم.

وكان المعتزلة أهم طوائف المتناظرين في العصر العباسي وكانوا حقًّا نخبةً مثقفةً متمرسةً في استخدام أساليب الجدل والمناظرة، وامتازوا بمجادلة أصحاب الفرق الأخرى مما هيأ لظهور مناظرين كبار في شؤون الدين والعقل، وقد كان هذا العصر مسرحًا للمناظرات في المسائل الكلامية والفلسفية، وقد شهد ألوانًا رائعةً من المناظرات، وفي طليعتها مناظرات مَوضِع الجدل والأخذ والرد بين علماء الشيعة وعلماء السنة في مسألة الإمامة.

٢-٢- المناظرات في الأدب الأندلسي

مما ساعد على رقي فن المناظرة في العصر الأندلسي وازدهاره الخلفيةُ الثقافيةُ وأثرُ

المجالس الأدبية الأندلسية حيث تعلق عديد من أمراء الأندلس وحكامها بالمعرفة، ومشاركتهم في ميادين الثقافة، وتشجيعهم وإكبارهم للعلماء على اختلاف ميولهم، ومذاهبهم. ونذكر على سبيل المثال: مجالس المأمون التي اشتهرت بالمناظرات.

ومن العوامل التي أدت إلى ازدهار المناظرات في الأندلس نذكر ما يلي:

- الانفتاح على ثقافات أخرى، والتسامح الديني والتعايش بين معتنقي الأديان التوحيدية الثلاث الذي طبع الحياة في الأندلس، فقد كان المجتمع الأندلسيُّ مزيجًا متباينًا من عناصر شتى تختلف في العرق والدين، وكان فيه العرب والبربر والإسبان والصقالبة.
- طبيعة الأندلس الساحرة، وأراضيها الخصبة، وأنهارها الجارية، ومناظرها الخلّابة التي فتن بها الشعراء، وكانت مصدر إلهامهم ومحط إعجابهم، وقد وظّف الأدباء المناظرة في التعبير عن شغفهم بالطبيعة.
- التقاء الديانات السماوية الثلاث التي استقرت بالأندلس والتي ساهمت في إثراء التراث الجدلي الذي جمع بين أتباع هذه الديانات من مسلمين ونصارى ويهود، فأضحت المناظرة منهجًا للدعوة إلى الله، والدفاع عن العقيدة الإسلامية.
- نشاط التيارات الفكرية والفلسفية الإسلامية والمذاهب الكلامية من فلاسفة وعلماء الكلام وفقهاء والفرق السياسية على اختلاف مذاهبهم، ومنها المذهب المالكي والشافعي والكوفي والشيعي، وغيرها من المذاهب الأخرى.
- النزعة الوطنية عند أهل الأندلس حيث كانت المناظرات ميدانًا خصبًا لوصف جوانب حضارتهم، والتعبير عن التمسك بأصالتهم، والدعوة إلى الاهتمام بتاريخهم وثقافتهم وحضارتهم.
- تأثر الأندلسيين بالمؤلفات العلمية والأدبية التي حملت إليهم من المشرق العربي، وشيوع الحرية الفكرية، والانفتاح على ثقافات الآخرين وعلومهم عن طريق الترجمة.

تعددت موضوعات المناظرة في الأدب الأندلسي وكانت تُعبر عن البيئة التي نشأ فيها هذا الفن الأدبي فكانت مرآةً تعكس الجوانب السياسية والثقافية والدينية التي سادت بلاد الأندلس آنذاك. من الموضوعات التي تناولها الأدباء الأندلسيون في مناظراتهم مناظرات بين الحكام وأفراد الرعية، ومناظرات الفقهاء والفلاسفة، والمناظرات التي جمعت بين العواطف الإنسانية كما عند ابن حزم، والمناظرات التي ترد على دُعاة الفُرقة ومثيري الفِتن ولا سيما الشعوبية، بالإضافة إلى ذلك سار أدباء الأندلس على دَرْب أسلافهم العباسيين فأبدعوا في المناظرات الخيالية كالمناظرات بين الأزهار والورود وبين المدن.

حسبنا أن نذكر هنا نموذجًا راقيًا ومتميزًا للدلالة على الحركة الفكرية الحوارية الراقية التي شاعت في عهد الأندلس: ابن حزم الذي ناظر كثيرًا من اليهود والنصارى والذي يعتبر من أبرز من أسهم في مجالات الحوار والجدال والتناظر.

٣- أهداف المناظرة

تتلخص أهداف المناظرة بوصفها نشاطًا تعليميًا في الآتي:

- إذكاءُ رُوحِ البحثِ بين الطلبة، ودفعُهم لتحصيلِ المعارفِ المختلفة.
- تنميةُ مهاراتِ التفكيرِ، والفهمِ، واستنباطِ الحقائقِ لدى الطلبة.
- توعيةُ الطلبة بالقضايا العامة وزيادة إلمامهم بها.
- تشجيعُ الطلبةِ على القراءةِ الحرةِ، والاطلاعِ على المعلومات من مصادرها الأساسية، وجمعِها، وتوظيفِها في أحاديثهم ومحاوراتهم.
- تنميةُ مهاراتِ التحليلِ، والنقدِ، واستخلاصِ الأفكار الرئيسة.
- تطويرُ مهارات التعليلِ والتدليلِ، والمحاجَّة بالمنطق والدليل المقنع.
- تنميةُ مهاراتِ الخطابةِ والطلاقةِ والقدرةُ على الارتجالِ لديهم.

- إثراءُ الثروةِ الفكريةِ واللغويةِ وتوظيفها في عرض الرأي والدفاع عنه.
- تنميةُ مهاراتِ اللغة التي قد لا تحظى بالاهتمام المطلوب في المناهج التعليمية، لا سيما مهارة المحادثةِ والإلقاءِ المؤثر.
- إذكاءُ روحِ المنافسةِ الشريفةِ بين الطلبة.
- تعويد الطلبة على حسن الإنصات، واحترامِ آراء الآخرين، والبعدِ عن التعصب والحدةِ في المناقشة.
- إتاحةُ الفرصةِ للطلاب للتعبير عن آرائهم واحترامِ رأيِ الآخرين في إطارٍ تربويٍّ موجهٍ وبنَّاءٍ.
- إكسابُ الطلابِ الثقةَ بالنفس، والقدرةَ على الارتجال في الحديث.

٤- فوائد المناظرة

استقصاءُ جوانب الخلافِ ما أمكنَ حول قضايا معينة، وإيضاح ما بين المتناظرين من قضايا خلافيةٍ في جوٍّ من الوُدِّ، في إطارِ «إنَّ اختلافَ الرأي لا يُفسدُ للود قضيةً».

- الابتعادُ عن الأحكامِ التجريديةِ في قضايا الواقع، ونهجُ السبلِ المنطقيةِ السديدةِ والسليمة.
- تجنبُ الردودِ الانفعاليةِ أو الأحكامِ المسبقة، والأحكامِ النمطية، والشخصنة.
- تخلي كلٍّ من الفريقين المتناظرين عن التعصب الأعمى لوجهةِ نظرِهِ.
- التقيدُ بالقول المهذبِ بعيدًا عن الطعنِ والتجريحِ والسخريةِ من وجهةِ نظر الخصم.
- التدرُّبُ على أصولِ الحوار، والتأدُّبُ بآدابه.
- التعمقُ في دراسةِ أبعادِ القضيةِ وخلفياتها؛ مما يحقق شمولية النظرة وسعتِها.
- التزامُ الطرقِ الصحيحةِ والسليمةِ في الإقناع كتقديمِ الأدلة المقنعة، وعدمِ تعارضِ أو تناقضِ الأدلةِ المقدمة بعضها مع بعض.

- التمكنُ من استخدام اللغة بكفاءةٍ وفعاليةٍ في مجالاتٍ مختلفة.
- كسرُ حاجزِ الخوفِ والخجلِ لدى الطلبة في مواقفَ قد تصادفهُم في شتى مناحي الحياة وخصوصًا التحدث أمام الآخرين.
- تعزيزُ المهاراتِ المعرفيةِ بما في ذلك مهارات: الفهم، والاستيعاب، والملاحظة، والتذكر، والتحليل، والاستنتاج.

٥- المناظرةُ وتعلُّمُ اللغة

للمناظرة فوائدُ عديدةٌ على المستوى التعليمي، تفوق في آثارها كثيرًا من الأنشطة التعليمية الأخرى، فعلى سبيل المثال لا الحصر يمكن سردُ بعضِ الآثارِ الإيجابيةِ للمناظرةِ من الناحية اللغوية وتلخيصها في الآتي:

- التدرُّبُ على التحدث باللغة العربية الفصيحة.
- تنميةُ مهاراتِ الخطابِ اللغويِّ.
- ترسيخُ عملية التعلُّمِ وخصوصًا الناحيةَ اللغويةَ؛ فمن خلالِ إعدادِ الطلبة للمناظرةِ نستطيعُ أن نتعرفَ على جوانب القصور اللغوي لديهم، وتوفير سندٍ لغويٍّ يمكنهم من صقل مهاراتهم، وعلاج مواطن الضَّعف اللغويِّ لديهم.
- تنميةُ مجموعةٍ من المهارات، مثل: المحادثة، والاستماع، والكتابة، والقراءة، والتفكير الناقد والإبداعي، والقدرةُ على المحاجَّة.
- استخدامُ الأدلةِ والحججِ مما ينمِّي مهارةَ التدقيقِ اللغويِّ لديهم، ويجعلهم يحرصون على تجنب ما قد يؤدي إلى ضعفِ أدائِهم.
- توفيرُ مُناخٍ يفتحُ البابَ أمامَ الطلبة للتطبيقِ العملي لما تعلموه من مهاراتٍ لغوية.
- صقلُ مهارةِ التعبير، وتجميعُ الأفكار وانتقاؤها واستدعاؤها حين يلزم الأمر في أثناء التعبير الكتابي أو الشفهيِّ.

٦- آداب المناظرة

إنَّ الأخذَ بآداب المناظرة يسهمُ في رفع قيمتها العلميّة، وانعدامها يقللُ من الفائدة المرجوةِ منها. من المؤسفِ أن بعضَ المناظرات تنتهي قبل أن تبدأ؛ وذلك لعدمِ التزامِ المتحاورين بآدابِ الحوار. والمناظرةُ الجيدةُ لا بد أن تكونَ لها آدابٌ عامةٌ تكونُ مؤشرًا لإيجابيةِ هذه المناظرة أو سلبيتها، فتوافر هذه الآداب في المناظرة يجعلُها تحققُ الهدفَ المرجوَّ منها، وفقدانها يجعلُها عقيمةً وعديمةَ الفائدة. وهذه الآداب تكون ملازمةً للمناظرة، ففي أثناء المناظرة هناك آدابٌ لضمانِ استمراريةِ الحوار كي لا ينحرفَ عن هدف المناظرة، وبعد انتهاءِ المناظرة لا بد من توافرِ مجموعة من الآداب لضمان تنفيذ النتائج التي كانت ثمرة لهذه المناظرة.

ومن أهم آداب الحوار التي تقتضيها المناظرة الجيدة، ما يأتي:

- تقيُّدُ كلٍّ من الفريقين بالحديث المهذب البعيدِ عن كل طعنٍ وتجريح أو احتقارٍ لوجهة النظر التي يدعيها أو يدافعُ عنها مَن يناظره. فاختلافُ وجهاتِ النظر - مهما بلغ بين المتناظرين - لا يمنع من إبداء الاحترامِ والتقدير بعضهم لبعض، وهو أمر يجعلُ الأطرافَ المتناظرة تتقبلُ الحقَّ وتأخذُ به.
- تجنبُ الاستهزاءِ والسخريةِ، والضحكِ، والغمزِ، واللمزِ، وكلِّ ما يشير إلى ازدراءِ المتناظرِ لخصمه أو وصمِهِ بالجهلِ أو قلةِ الفهم.
- تخلي كلٍّ من الفريقين المتناظرين عن التعصب لوجهة نظره.
- التزامُ الطرقِ المنطقيةِ السليمة عند المناظرةِ والحوارِ مثل: تقديم الأدلة التي تثبت أو ترجح وجهة النظر التي يتبناها الفريق أو المتناظر.
- عدمُ الطعن في أدلة المتناظر إلا ضمنَ الأصولِ المنطقية، أو القواعدِ المتعامل بها في إطار التناظر.

- الابتعادُ عن المجادلة والمعاندة، مع حق احتفاظِ كلِّ متحدثٍ بمنظوره الشخصي عن القضية سواءٌ أكانَ مع أو ضدَّ هذه القضية.
- عدمُ إنكارِ الحقائقِ الدافعةِ، أو التشكيك في القضايا التي هي من المسلَّمات أو من الأمور المتفق عليها بين الفريقين المتناظرين، أما الإصرارُ على إنكار المسلَّمات فهو مكابرةٌ غيرُ مقبولةٍ، ومماراةٌ منحرفةٌ عن أصول المناظرة والمحاورة السليمة.
- الابتعادُ في أثناء المناظرة عن الإيجازِ المُخِل بالكلام، أو الإطناب الممل الذي لا فائدةَ منه.
- عدمُ التعرض للخصم بشكل شخصي، مع الأخذِ بعين الاعتبار أن الهجومَ يوجَّهُ إلى الفكرةِ وليس إلى الشخص.
- انتظارُ الخصم حتى يفرغَ من كلامه، والإصغاءُ إليه جيدًا، وعدمُ مقاطعته في أثناء حديثِهِ.
- إثباتُ صحةِ النقل للأمور التي يسوقُها المتحدثُ في خِضَمِّ حديثه.
- ضرورةُ تجنبِ المشاحناتِ والمشاجراتِ، والانتباه إلى نبرة الصوت.
- قبولُ النتائج التي توصلت إليها هيئة التحكيم، حتَّى لا تكون المناظرةُ عبثًا لا طائلَ من ورائِهِ.
- الإلمام والعلمُ والمعرفة بالموضوع أو القضية المطروحة للتناظر قبل الدخول في المناظرة، فلا يجوز للمتناظر أن يأتي للتناظر وهو خالي الذهن، يناظر في موضوعٍ يجهله، بل يجب أن يتوفر لديه قدرٌ معينٌ من المعرفة حول الموضوع محل التناظر.

ومن الشواهدِ التي يشار لها بالبنان في آداب التناظر ما أورده الإمام الشافعي رحمه الله في آداب فن المناظرة:

إذا ما كنتَ ذا فضلٍ وعلمٍ	بما اختلفَ الأوائل والأواخر
فناظرْ منْ تناظرُ في سكونٍ	حليمًا لا تلحُّ ولا تكابر

يفيدكَ ما استفادَ بلا امتنانٍ	منَ النكتِ اللطيفةِ والنوادر
وإياكَ اللجوجَ ومنْ يرائي	بأني قدْ غلبتُ ومنْ يفاخـر
فإن الشـرَّ في جنباتِ هـذا	يـمـني بـالـتقاطعِ والـتدابر

٧- نظام وإدارة المناظرة

تعتبر المناظرةُ نشاطًا ذهنيًا وتربويًا وتثقيفيًا بامتياز، وتأخذُ شكلَ مناقشةٍ بين فريقين يمثل كلٌّ منهما رأيًا يختلفُ عن رأي الطرفِ الآخر في القضية موضعِ النقاش. لا شك أن للمناظرة أصولًا وقوانين وضوابط تحكم المناظرة ونظامها وطريقة إدارتها، ولهذا نجد أن التخطيط الجيد يساعد على تفادي وقوع عديد من المشكلات والعقبات التي قد تربك عملية التناظر برمتها.

تنطلق المناظرة بتقديم يقوم به رئيس الجلسة الذي يكون عادة أكثر المحكمين خبرة في مجال تحكيم المناظرات، وتكون الوظيفة الرئيسة الموكلة له إدارة المناظرة والإشراف على مُجرياتها من أولها إلى آخرها. وإجمالًا تتضمن مسؤوليات رئيس الجلسة ما يأتي:

- الإعلان عن القضية وتقديم الموضوع (أو المشروع) المقترح للنقاش.
- التعريف بالطرفين المتناظرين – الموالاة والمعارضة.
- تقديم أعضاء هيئة التحكيم.
- تحديد الفريق الذي يؤيد أو يتبنى القضية (أو المشروع).
- تحديد الفريق الذي يعترض على القضية (أو المشروع).
- دعوة كل متحدث على حدة لتقديم خطابه وشكره بعد الانتهاء منه.
- توجيه الشكر للمتناظرين بعد انتهاء الجلسة، والاجتماع بلجنة التحكيم على انفراد لاتخاذ قرار من يفوز بالمناظرة (في بعض الأحيان يطلب رئيس الجلسة من

المتناظرين مغادرة القاعة لإفساح المجال أمام لجنة التحكيم لاتخاذ القرار).

- الإعلان عن النتيجة النهائية وتبريرها والتعقيب عليها.
- الحفاظ على النظام العام عند إخلال أحد المتناظرين أو الجمهور بقوانين المناظرة.

محتوى الخطاب

يشتمل المحتوى على مُجمل المعارف والمفاهيم التي تَرِد فعليًا في حديث المُتناظر خلال المناظرة، ويتضمن ذلك الحجج التي يستخدمها للمساهمة في بناء القضية التي يتبناها فريقه والحجج التي يُوظفها لهدم موقف خصومه ومُجمل المهارات التي تُمكّنه من القيام بذلك. يمكن اعتبار المحتوى بمثابة القلب النابض لعملية التناظر، ويظل المتحدث في حاجة إلى كثير من الممارسة قبل أن يتمكن من إتقان مهارات تصُبُّ في صميم محتوى المناظرة من مهارات التعريف بالقضية، ومهارات بناء موقف الفريق، ومهارات تفنيد حججِ الفريقِ الخصمِ.

لذا يُعدُّ المحتوى أهم مكونات المناظرة، ويتكوّن من عناصر وأجزاء تُكمّل بعضها بعضًا، وتُشَكِّلُ العصب الأساسي لمحتوى الخطاب وتسهم في تحقيق أغراض المناظرة، وهي: القضية، والحجج، والمداخلات، والتفنيد. وهذه العناصر مجموعة تُشَكِّلُ جزءًا لا يتجزأ في إطار بناءِ موقفٍ قوي للفريق قِوامه التماسك والتراص.

أما أهم عناصر محتوى الخطاب فتتلخص في:

- المعرفة والإلمام بالموضوع.

- التحليل الواضح للقضية قيد التناظر.
- الحجج الأساسية المنطقية المتصلة بالموضوع.
- الأدلة (حقائق، وأمثلة، وإحصاءات، وآراء الخبراء).
- الحجج والأدلة التي تُفنِد حجج الخصم وتُضعِف موقفه.
- إمكانية تطبيق الحلّ المقترح على أرض الواقع.
- المداخلات والردود عليها.
- التعريف الواضح والمناسب (وهذا يخص المتحدث الأول من فريق الموالاة فقط).

١- طريقة بناء موقف الفريق

أحد أهم أجزاء المناظرة هو النهج الذي يتبنّاه الفريق لطرح موقفه، ويستند هذا النهج إلى خطوات مُحدَّدة ومنظَّمةٍ يجب أن يتَّبِعها أفراد الفريق الواحد لمعالجة القضية المتداولة، وهذه الخطوات هي: طريقة تناول المشكلة المطروحة للنقاش، والحل المقترح لحل هذه المشكلة، والنتيجة التي قد تترتب على الحل المقترح. ولتحقيق الفوز بالمناظرة يجب على كلا الفريقين المتناظرين أن يُبيِّنا طريقة تناولهما لهذه العناصر الثلاثة:

- المشكلة.
- الحل.
- النتيجة.

خذ على سبيل المثال:

١- **فريق الموالاة** - يجب على فريق الموالاة أن يُبيِّن ما يلي:

- أن هناك مشكلة قائمة في الوقت الحاضر.

- وجود خطوة (أو خطوات) ستساهم في حل هذه المشكلة، أو مقترحًا سيساعد على إيجاد الحل المناسب.
- أن النتيجة المترتبة على هذه الخطوة هي أفضل من المشكلة القائمة.

مثلًا: «يؤمن المجلس بضرورة فرض الفحص الطبي على الزوجين قبل الزواج».

- **المشكلة:** زواج الأقارب يمثل مشكلة صحية تنتج عنها أمراض وراثية كثيرة.
- **الحلّ:** فرض الفحص الطبي قبل الزواج، للتأكد من خلو الزوجين من الأمراض الوراثية.
- **النتيجة:** تجنب كثير من الأمراض الوراثية وتجنيب الأجيال كثير من الويلات التي قد يواجهونها في المستقبل.

٢- **فريق المعارضة** – في المقابل، يمكن لفريق المعارضة أن يهاجم موقف فريق الموالاة بعدة طرق منها:

- أن الإجراء المقترح لن يؤدي إلى حلّ المشكلة.
- نتيجة هذا الإجراء ليست أفضل من المشكلة القائمة.
- هناك طريقة أفضل أو أخرى لحلّ هذه المشكلة.

ويُفضَّل ألا يقوم الفريق المعارض بنفي وجود المشكلة أساسًا كما يزعم فريق الموالاة لأن ذلك سيُفقِد المناظرة مغزاها الأساسي الذي أقيمت من أجله.

ويمكن للمعارضة كذلك أن تستخدم الصيغة التالية:

- نحن نعتقد أنه ليس ثمة مشكلة قائمة أصلًا، ولكن إن افترضنا أن هناك مشكلةً بالفعل، فالحل الذي يقترحه فريق الموالاة غير صالحٍ لأنه سيؤدي إلى مشاكل أكبر.

ويمكن أيضًا صياغة الموقف بطريقة أخرى من قبيل:

- حتى لو افترضنا جَدلًا أن هناك مشكلة وكان الحل جيدًا إلا أن النتائج يمكن أن تكون عكسية تمامًا.

٢- القضية

إنَّ المناظرةَ نوعٌ من أنواع المحاجَّة، يتمُّ فيها مقارعة الحجةِ بحجةٍ أخرى، ومن هذا المُنطلَق فإنه من المنطقي جدًّا أن يتوفر أمرٌ جدليٌّ وخِلافي ما يَتناظرُ حولَهُ طرفان ويجب أن يحتمل رأيين مختلفين، وهذا الموضوع الخلافيُّ هو ما يسمى بالقضية. وتختلفُ القضايا من مناظرةٍ إلى أخرى إلا أنها غالبًا ما تدورُ حول مواضيع معينة منها:

- شؤون وقضايا معاصرة ذات أهميةٍ بالغةٍ لعامةِ الناس، مثل: «إنَّ الإرهابَ داءٌ سرطاني».
- فلسفاتٍ وأفكارٍ عامةٍ، مثل: «إن جمالَ المرءِ أكثرُ قيمةً من العقل الذي يفكرُ به».

تندرج القضايا المطروحة للتناظر بشكل عام تحت نوعين اثنين:

١- قضايا تتعلق بالسياسات وتتطلب اتخاذ قرار معين، وعادة ما يطرح هذا النوع من القضايا بهذه الصيغة:

- سيمنع هذا المجلس.....
- سيلغي هذا المجلس.......
- سيعطي هذا المجلس الحق لـ......

أمثلة: مكتبة

- سيمنع هذا المجلس استخدام أجهزة بلاك بيري على المراهقين.
- سيفرض هذا المجلس على المدارس الأجنبية تدريس المواد العلمية باللغة العربية.
- سيطبق هذا المجلس حرية التنقل بين جميع الدول العربية.
- سيمنع هذا المجلس استخدام الحيوانات لأغراض الرياضة والتسلية.

وعند طرح قضايا من هذا النوع يجب تحديد الآتي:

- الجهة التي سوف تتولى مهمة المنع أو الفرض (من؟)
- الجهة التي سوف يطبق عليها المنع أو الفرض (على من؟)
- السبب وراء المنع أو الفرض (لماذا؟)
- المدة الزمنية التي سيطبق خلالها المنع أو الفرض (متى؟)
- طريقة تطبيق المنع أو الفرض (كيف؟)

وإليك أمثلة توضح ذلك:

- من سيَمنع استخدام أجهزة بلاك بيري على المراهقين؟
- من سيفرض على المدارس الأجنبية تدريس المواد العلمية باللغة العربية؟
- من سيطبق حرية التنقل بين جميع الدول العربية؟

- من سيمنع استخدام الحيوانات لأغراض الرياضة والتسلية؟
- على من سيمنع استخدام أجهزة بلاك بيري؟
- على من سيفرض هذا المجلس تدريس المواد العلمية باللغة العربية؟
- على من سيطبق هذا المجلس حرية التنقل بين جميع الدول العربية؟
- على من سيمنع هذا المجلس استخدام الحيوانات لأغراض الرياضة والتسلية؟
- لماذا سيمنع هذا المجلس استخدام أجهزة بلاك بيري على المراهقين؟
- لماذا سيفرض هذا المجلس على المدارس الأجنبية تدريس المواد العلمية باللغة العربية؟
- لماذا سيطبق هذا المجلس حرية التنقل بين جميع الدول العربية؟
- لماذا سيمنع هذا المجلس استخدام الحيوانات لأغراض الرياضة والتسلية؟
- متى سيمنع هذا المجلس استخدام أجهزة بلاك بيري على المراهقين؟
- متى سيفرض هذا المجلس تدريس المواد العلمية باللغة العربية على المدارس الأجنبية؟
- متى سيطبق هذا المجلس حرية التنقل بين جميع الدول العربية؟
- متى سيمنع هذا المجلس استخدام الحيوانات لأغراض الرياضة والتسلية؟
- كيف سيمنع هذا المجلس استخدام أجهزة بلاك بيري على المراهقين؟
- كيف سيفرض هذا المجلس تدريس المواد العلمية باللغة العربية على المدارس الأجنبية؟
- كيف سيطبق هذا المجلس حرية التنقل بين جميع الدول العربية؟
- كيف سيمنع هذا المجلس استخدام الحيوانات لأغراض الرياضة والتسلية؟

٢- قضايا تتعلق بالآراء والمعتقدات والعادات والمفاهيم الاجتماعية، وعادة ما يطرح هذا النوع من القضايا بالصيغة الآتية:

- يؤمن هذا المجلس بـ......
- يرى هذا المجلس أن.......
- يعتقد هذا المجلس أن......

أمثلة:

- يؤمن هذا المجلس بضرورةِ إلغاء حقِّ النقضِ (الفيتو) في مجلس الأمن.
- يَعتقد هذا المجلس أن تَحْليةَ مياهِ البحر أمرٌ أساسي لمواجهةِ الطلبِ المتزايد على المياه.
- يرى هذا المجلس أن القتل الرحيم غيرُ شرعي/ غيرُ أخلاقي.
- يؤمن هذا المجلس بضرورةِ إلغاءِ الجراحة التجميلية.
- يعتقد هذا المجلس أن التعليمِ المجاني في جميع المراحل التعليمية ضروري.
- يرى هذا المجلس أن مطاعمَ الوجباتِ السريعة تُشكِّل خطرًا على صحةِ المواطن.

وتجدرُ الإشارةُ إلى أنَّ القضايا المطروحة في المناظرات تبدأ بصيغ معينة قد تبدأ بـ«أن» كما هو مُبين في الأمثلة الآتية:

- يرى هذا المجلس أنَّ تعليم مواد العلوم باللغة العربية أفضل من تعليمها باللغة الإنجليزية.
- يرى هذا المجلس أنَّ سياسة الحدود المفتوحة بين جميع الدول العربية أمر لا مفرَّ منه.
- يرى هذا المجلس أنَّ تصويت الأمم المتحدة ضد الدولة الفلسطينية أفضل خيار متاح لها.

ويمكن كذلك استخدام صيغ أخرى مثل:

- سيقلل هذا المجلس عدد العمال الوافدين في دول مجلس التعاون الخليجي.
- سيجعل هذا المجلس اللغة العربية مادة إجبارية في كافة الجامعات الحكومية بالدولة.
- سيتخلى هذا المجلس عن استخدام عملة اليورو.
- سيدفع هذا المجلس رواتب أكبر للذكور.
- سيكافئ هذا المجلس الزوجة لبقائها في المنزل.

ومن الضروري أيضًا تجنُّبُ المواضيع الدينية لأنه حتمًا يوجد اختلاف في المعتقدات الدينية، فقد تختلف ديانات المتناظرين ومعتقداتهم، وقد تكون الأدلة والبراهين المأخوذة من النصوص الدينية مثل الآيات القرآنية قابلة لتأويلات مختلفة. ينبغي أيضًا مراعاةُ السنِّ، والمستوى التعليميِّ للمتناظرين عند اختيارِ قضايا المناظراتِ، حيث يجب أن تكون هذه القضايا ملائمةً لفئاتهم العمرية، ومستواهم التعليمي، وقدراتهم الفكرية.

٢-١- تعريف القضية

الشروع في المناظرة لا يستقيم مِن دون الفهم الكافي للقضية المطروحة للنقاش، مما يُوضِّح بجلاء ضرورة تحديد معنى القضيةِ التي تتناولها المناظرةُ، وهذا ما يُطلق عليه مصطلح «التعريف» ويعني: تحديد موضوع القضية المطروحة للنقاش وبيان معاني مفردات هذه القضية، وتعريف أي مصطلحات أخرى ترد فيها تتطلب الشرح والتوضيح، وذلك في إطار أهداف هذه المناظرة على وجه التحديد. ويجبُ التنويه هنا إلى أنه عادة ما يتخِذُ التعريف صيغةَ بيانٍ واضحٍ يُجسِّد فَهْم الفريقِ للقضية، إذ إن المقصودَ من التعريف ليس توضيح كلمةٍ أو عبارةٍ معينةٍ بشكلٍ عام أو فضفاضٍ،

وإنما الغرضُ تحديد المعنى كما يراهُ الفريق كليةً، وفي إطار القضية التي تناقَشُ في المناظرة. ومن المهم جدًّا أن يقومَ المتحدث بتعريف القضية والمفاهيم الواردة في الموضوع المطروح للنقاش، وتحديد معاني المفردات والمصطلحات ذات الصلة من منظور فريقه ليس إلا، ومن ثم تحديدُ موقفِ الفريقِ من تلك القضية.

وفي بدايةِ كلِّ مناظرةٍ أيًّا كانت تقعُ مسؤوليةُ التعريفِ بالقضية على كاهلِ فريقِ المولاة، حيثُ يجبُ على أول متحدثٍ في المناظرة (وهو المتحدث الأول من فريق الموالاة) التعريف بالقضية قيد التناظر وتوضيح معناها وشرحها من وجهة نظر فريقه، ويجب أن يتمَّ ذلك بصيغةٍ واضحةٍ ومبسطةٍ لا لبسَ فيها. ويكون التركيزُ خلال الشرح على مفهومِ القضية إجمالًا، ويجب كذلك التعريف بالمفردات والمصطلحات التي ترِدُ في القضية، ويتم كل هذا اعتمادًا على السياق (الزمن والمكان). فالمناظرة تتنوَّع بتنوُّع الموضوعات التي تتناولها، فلكل مقامٍ مقال كما قال الحطيئة:

فإنَّك خيرٌ من الزِّبْرِقانِ أشدُّ نِكالًا وأرْجَى نَوالا
تحنَّنْ عليَّ هَداكَ المليكُ فإنَّ لكلِّ مقامٍ مقَالا
ولا تأخذنِّي بقولِ الوُشاةِ فإنَّ لكلِّ زَمانٍ رِجالا
فإنْ كانَ ما زَعَموا صادقًا فسِيقَتْ إليكَ نسائِي رجالا

والمقصودُ بالسياق الموقفُ الفعليُّ الذي حدثَ فيه الخطابُ، أو البيئةُ التي وُضِعَ الحديثُ في إطارها، بما في ذلك العلاقاتُ الزمانيةُ والمكانيةُ التي يجري فيها الحديثُ. وتكمن أهميةُ السياق في أنه يحددُ معنى الخطابِ ونوعَه ومضمونَه، وتبعًا لذلك فإنَّ النصَّ الخطابيَّ يمكن أن يؤديَ عدةَ معانٍ تختلف باختلاف السياق؛ إذ تتطلَّب مقتضياتُ الفهمِ الصحيح أن يُلِمَّ المُتحدِّث والمُخاطَبُ معًا بسياق النَّصِّ الخطابي لكي يتم فهمُ مضمونِهِ بشكلٍ سليم.

ويجب أن يكون التعريف المقدم في المناظرة منطقيًا، وأن يستوفي الشروط الآتية:

- أن يرتبط ارتباطًا وثيقًا وواضحًا ومنطقيًا بالقضيةِ المتداولةِ، بحيث يستطيع الإنسان العادي فهم العلاقة بين القضية موضوع النقاش والتعريف الذي يُقدمه المتحدث.
- أن يفسح المجال بما فيه الكفاية أمام الفريق الخصم حتى يتسنى التناظر والنقاش.
- ألا يكون التعريف بدهيًا أو يتضمن أشياء مُسَلمًا بها، حيث إن الأمور البدهية والمسلَّمات لا تفسح المجال أمام الخصم لتفنيد التعريف والطعن فيه. إلا أنه يجوز الاحتجاج بالوضع الراهن والحقائق والأحداث المثبتة في إثبات الواقعة أو نفيها.
- يجب أن تقوم مجريات المناظرة في الوقت الحاضر فقط، ولا يجوز أن يكون التعريفُ رهين ظرفِ زمنيٍّ محدد في الماضي باعتبار أن ذلك لن يغير من الأمر شيئًا لأن القضية المتداولة سبق أن حدثت وقائعها أو لم تحدث وقائعها أصلًا، كذلك لا يجب أن يكون التعريف رهين ظرف زمني في المستقبل، باعتبار أن ذلك يدخل في باب الادعاء والافتراء أو التخمين والتنبؤ لما قد سيحدث ولا تتوفر أي أدلة تثبت إمكانية حصوله.
- لا يجوز للمتحدث حصر التعريف في مكان محدد، أو زاويةٍ ضيقةٍ ولا في إطار موقع جغرافي أو سياسي لا يعرف عنه غيره من المتحدثين أو أعضاء لجنة التحكيم، إذ يجب أن تكون المنطقة المذكورة في التعريف ذات ارتباط واضح بالقضية.

قد يوافق فريقُ المعارَضَةِ على التعريف الذي قدمه المتحدثُ الأولُ من فريق الموالاة صراحة أو ضمنًا، ولا يُفضل تحدي هذا التعريف أو الاعتراض عليه أو تقديم تعريفٍ بديلٍ، وينحصر حق الاعتراض على التعريف وتقديم تعريف بديل على المتحدث الأول من المعارضة، مع العلم أنه يجبُ أخذُ الحَيطةِ هنا؛ لأنه من الصعبِ الاستمرارُ في التناظرِ في وجود تعريفين مختلفين.

في بعض الأحيان تكون القضية واضحة ولا يستعصي تعريفها وتحديدها، وإليك أمثلة تبين ذلك:

- سيقر هذا المجلس قصف إيران بالقنابل لوقف نشاطها النووي.
- سيطبق هذا المجلس عقوبة الإعدام على جرائم القتل المتعمد.
- سيحظر هذا المجلس التدخين في الأماكن العامة.
- سيسمح هذا المجلس بالتبرع بالأعضاء بعد الموت.
- سيحدد هذا المجلس نسبة «كوتا» لتمثيل المرأة في البرلمان.

في مثل هذه الحالات يكون من الضروري فقط توضيح العبارات والمفردات المستعملة في القضية، وفي الأمثلة أعلاه سيكون من الضروري شرح ما هو المقصود بالضبط من العبارات الآتية:

- «القصف بالقنابل» و«وقف النشاط النووي».
- «الحكم بالإعدام» و«جرائم القتل المتعمد».
- «حظر التدخين» و«الأماكن العامة».
- «التبرع بالأعضاء» و«بعد الموت».
- «نسبة (كوتا)» و«تمثيل المرأة في البرلمان».

وأحيانًا أخرى تكون القضية مبهمة جدًّا يصعب معها تعريفُ الموضوعِ وتحديدهُ. على سبيل المثال:

- «هذا المجلس يعتقد أنه ينبغي استخدام القوة.»
- «هذا المجلس يعتقد أن الحكم بالإعدام هو الرادع الحقيقي.»

- «هذا المجلس يعتقد أنه يجب حظر التدخين.»
- «سيسمح هذا المجلس بالتبرع بالأعضاء.»
- «سيحدد هذا المجلس نسبة «كوتا» لتمثيل المرأة.»

في هذه الحالات الأخيرة يحتاج الموضوع نفسه إلى تعريفٍ وتوضيحٍ ويجبُ إيجادُ رابطٍ معقولٍ بين الموضوعِ وبين القضيةِ المطروحة. وللمزيد من التوضيح نورد أمثلة تبين التعريف الذي يمكن تقديمه لقضيتين اثنتين (أ) و(ب):

(أ) «هذا المجلس يعتقد أنه ينبغي علينا قصف إيران بالقنابل لوقف نشاطها النووي.»

- «هذا يعني أنه ينبغي على دول حلف شمال الأطلسي وحدها أن تبدأ برنامجًا لضربات جوية ضد أهداف عسكرية إيرانية في الوقت الراهن.»
- «هذا يعني أنه إذا انهارت دبلوماسية الأمم المتحدة، فإن على الأمم المتحدة إجازة برنامجٍ للضربات الجوية ضد الأهداف العسكرية الإيرانية.»
- «هذا يعني أن على الولايات المتحدة الأمريكية إسقاط قنبلة نووية على طهران في أقرب وقت ممكن.» وغير ذلك من الأمثلة الأخرى.

(ب) «يعتقد هذا المجلس أنه ينبغي استخدام القوة.»

- «القوة المعنية هنا هي قوة القانون، ونحن سوف نستخدمها لجعل التصويت في الانتخابات العامة في المملكة المغربية إلزاميًّا.»
- «القوة المعنية هنا هي قوة الشرطة وسوف نستخدمها لاعتماد سياسة عدم التسامح مطلقًا مع الجرائم البسيطة (كما هو الأمر في نيويورك) في جميع أنحاء المملكة المغربية.»

- «القوة المعنية هنا هي قوة من قوى الطبيعة ونحن نعتقد بأننا ينبغي تسخير ذلك من خلال زيادة الاستثمار في مصادر الطاقة المتجددة.» وغير ذلك من الأمثلة الأخرى.

من البدهي أن بعض القضايا قد تتسم بكونها مُحَدَّدةً بشكل جيدٍ غير أنها تظلُّ قابلةً للتأويل والتفسير على حالاتٍ محتملةٍ كثيرةٍ، وبالمقابلِ فإن القضايا الغامضة والفضفاضة والعامة يمكن أن تنطبق على أي شيء على الإطلاق تقريبًا. ثمة أمران اثنان بالغا الأهميةِ وهما:

- أن تكون المناظرة القائمة عادلة تتوزع فيها أطراف الحديث بين الطرفين بشكل منصف.
- أن يكون الموضوع مرتبطًا بالقضية بشكل وثيق.

التعريف الذي يُقدِّمُه المُتحدث الأول من فريق الموالاة لن يكون قابلًا للطعن من قِبَلِ أي متحدث آخر إلا في الحالات التالية:

- أن يكون التعريف ذاتي الإثبات أو بديهيًّا أو من الأمور المُسَلَّمِ بها، بحيث لا يجادل اثنان في حقيقته.

على سبيل المثال، قول إن:

- التعليم شيء جيد.
- التدخين يشكل خطرًا على صحة الإنسان.
- الرياضة مهمة.
- الحرب مُدمِّرة.

- أن يكون التعريف غامضًا للغاية، بحيث يتطلبُ فهمُهُ والقدرةُ على مناقشتِهِ الحاجةَ لمعرفةِ معلوماتٍ متخصصةٍ ودقيقةٍ. القاعدة العامة أن تتساءل: «هل يُتوقع من شخصٍ يقرأ صحفًا جيدةً بانتظام أن يكون على اطلاعٍ بالموضوع وأن يكون لديه إلمام ومعرفة به؟» وإذا وقع الاختيار على منطقة جغرافية مُعيَّنة لتُوَضِّح نقطة ما، فينبغي أن يكون السبب في ذلك أن المسألة ذات أهمية أوسع نطاقًا، وليس لمجرد الاعتقاد أن لا أحد آخر غيرك سوف يعرف عنها شيئًا.

إن أسهل طريقة لتعريف القضية هي أن يُقدم المتحدث اقتراحًا أو إجراء ويطرح حججًا تدعم موقفه، غير أن هذا ليس بالأمر الضروري حتمًا. فمن الممكن ببساطة أن تُجادل لصالح قضية أو فكرةٍ معينةٍ أو ضدها، وأحيانًا تُصاغ القضية بحيث تشجعك على الانحياز إلى القضية المتداولة أو ضدها. فالقضية التالية، على سبيل المثال، لا توحي على الفور بإمكانية اتخاذ إجراء ممكن، بل إنها تشجعك على المجادلة بطريقة عامة بشأن قوة المؤسستين الإعلامية والحكومية: «هذا المجلس يعتقد أن نفوذ وسائل الإعلام أقوى من الحكومة.»

الأهم هنا هو أن المتحدث مُطالبٌ بأن يتوخى الحذر عند تعريفه لمفردة «نفوذ» ومفردة «أقوى» بالضبط، وأيضًا كيف يقترح تقييم «القوة». قد تعني مفردة «أقوى» أن لدى وسائل الإعلام تأثيرًا أكثر على الأشياء التي يفكر الناس فيها وكيفية تفكيرهم أيضًا، قياسًا بالكيفية التي يصوتون بها، والقضايا التي يستخدمونها كأدوات ضغط، والآراء التي يعبرون عنها في استطلاعات الرأي. بشكل عام، من الصعب التناظر حول قضايا من هذا النوع لأنها ملائمة أكثر لمقالاتٍ وبحوثٍ أكاديميةٍ أكثر من كونها تناسب مناقشاتٍ شفاهية. الحل الوحيد هو أن يُحدِّد المتحدث تعريفه بعناية فائقة والتأكد من أن حجته مَنظَّمةٌ بشكلٍ جيدٍ.

٣- الحجة

قبل التطرق إلى مفهوم الحجة لا بد من التعريج ولو بشكل موجز على مصطلح المحاجَّة. فالمحاجَّة تعني: تقديم الحجج المدعمة بالأدلة والبراهين بهدف إثبات صحة رأي معين، أو تأييد قضية من القضايا أو تفنيدها أو إبطال رأي مخالف، وتتطلب هذه العملية حججًا مرتبةً بطريقة منطقية لتقوية موقف محدد. وتجمع المحاجَّة بين الوصف والإظهار والكشف عن المنطق الداخلي للخطاب؛ بغيةَ معرفة مدى تماسك عناصر مثل هذا الخطاب وانسجامه، ومدى صحة حججه وأدلته وقدرتها على الإقناع والتأثير.

أما الحجة فهي الدليل والبرهان، أو ما يُحتج به على الغير؛ وذلك بقصد الظفر عليه عند الخصومة، ويكون الظفر بإقناع المحكمين والجمهور معًا وإبطال ذرائع الخصم. وتُعَد الحجج من المكونات الأساسية التي تحدد قوة المناظرة وسلامتها، إذ لا يمكن أن تقوم أية مناظرة من دون توفر حجج مقنعة وبراهين قوية وأدلة واضحة. هنا ينبغي أن نؤكد أن الحجة ليست مجرد رأي أو فكرة، بل إن من متطلباتها أن تكون مدعومة بالعلة والبرهان والدليل. فبناء موقف الفريق من خلال الحجج القوية هي المهمة الأولى لأي فريق مناظر باعتبار أن المناظرة لا تقوم على أسس قويمة إذا لم تستند إلى حجج داعمة.

وهدف المتناظر من تقديم الحجج هو إقناع المستمع بصحَّة وجهة نظره، وهنا يجب الأخذ بعين الاعتبار أن مهمة الفريق المتناظر هي إقناع الحكام والجمهور؛ وهنا تكمن أهمية ربط حجج المتحدثين بهدف الفريق. وهذا هو الدور الرئيس المنوط بكل متحدث، الذي يتجلى في القدرة على الإقناع، وإضفاء المزيد من المصداقية على الحديث، واعتماد أسلوب المنطق في الإقناع، بالإضافة إلى الاستخدام الجيد للغة الجسم والإيماءات ونبرة الصوت.

التسلسل المنطقي لأية حجة كانت هو طرح الفكرة أولًا، يَليها بعد ذلك تبريرٌ يرُد على السؤال «لماذا؟»، مثلًا:

- القضية (أو الموضوع): سيطلب هذا المجلس تطبيق عقوبة الإعدام على المجرمين.
- الحجج:
  - لأن المجرمين ينشرون الفساد في البلاد.
  - لأنهم يشكلون خطرًا على الناس.
  - لأنهم يُدمرون ممتلكات الناس.
  - لأنهم يتسببون في ضياع عقول الشباب الذي يعتبر عماد الأمة.

٣-١- بناء الحجَّة والتاءات الثلاث

تعد الحجج جوهر كل مناظرة ومحوِرها الأساسي وهي التي تقوي موقف الفريق في القضية، كما أنها صلة الوصل التي تجمع أعضاء الفريق الواحد، وتمكنهم من بناء موقفٍ متكاملٍ وموحدٍ (راجع الفصل الرابع عن بناء موقف الفريق)، ولكي تكون الحجج كاملةً، ودامغةً، ومقنعةً يجب أن تُبنى على أساس مبدأ التاءات الثلاث: التوكيد، والتعليل، والتدليل؛ إذ تستوجب المحاجَّة خطوات معينة تبدأ بالتعريف بالحجَّة، وتوزيع الحجج بين المتحدثين، والتعبير عن وجهة نظر الفريق وإبداء رأيه، وبعد ذلك يأتي دور التعليل ثم التدليل.

وهكذا تساق حجج المتناظر الداعمة للأفكار المطروحة وفق مبدأ التاءات الثلاث، والمتمثل في طرح فكرةٍ معينة والتمسك بها والتوكيد عليها، ثم التعليل وإعطاء السبب المنطقي للدفاع عنها، وأخيرًا التدليل عن طريق تقديم الأدلة والبراهين الداعمة لها. وباعتبار أن الحجة تبنى على هذه التاءات الثلاث فمن

الضروري أن يتأكد المتناظرون من استخدام عناصر التوكيد، والتعليل، والتدليل في أثناء المناظرة، مع ضرورة اتباع التسلسل المنطقي بين العناصر الثلاثة. ومن الجدير بالذكر أن الحجج التي يقدِّمها المتناظر يجب ألا تعكس معتقداته الشخصيَّة إذ إن طبيعة المناظرة قد تقتضي أن يحاجج متناظر ما بمبادئ تخالف مبادئه الشخصيَّة.

والسطور التالية توضح مبدأ التاءات الثلاث.

٣-١-١- التوكيد

التوكيد عبارة عن بيان يوضح المعنى ويظهر المقصود. وفي سياق المناظرات يقتضي التوكيد ضرورة أن تكون الفكرة المطروحة ذات وقع وأثر مُعين، وتحمل في طياتها طابعًا جدليًّا، وعادةً ما يرد البيان في صيغة بيان عادي يمثل الفكرة الرئيسة للحجَّة، من مثل:

- الواجبات المنزلية مضيعة للوقت.
- لا يوجد أي مبرر لقتل النفس البشرية.
- نشرة الأخبار مملة.
- الإنترنت سلاح ذو حدين.
- لا مبرِّر للقتل الرحيم.
- التدخين سفَّاح العصر.

٣-١-٢- التعليل

يفسر التعليل علة الشيء، ويقدم السبب الذي يؤدي إلى إثبات الحجة. فبعد طرح الفكرة في مناظرة ما يجب إتباعها بسببٍ واضحٍ لدعمها، ويرد التعليل عادةً في صيغةٍ سببيةٍ باستخدامِ مفردةِ «لأنَّ...» التي تفيد التفسير والإجابة عن سؤال «لماذا؟» مثلًا:

- لا مبرِّر للقتل الرحيم؛ لأنه عمل شنيع ولا إنساني.
- حياة الإنسان ذات قيمة عالية ولا يجوز لأيٍّ كان أخذها، لأنها بيد الخالق.

ويكتمل التسلسل المنطقي للحجة عندما يعود التعليل إلى أصل الحجة ويتِم ربطُه بالهدف الذي رَسَمَه الفريق.

ومن الضروري توضيح أمرين اثنين: أولها، مفردة «لأن...» وثانيهما الربط بين التوكيد (البيان) والتعليل الذي يفسر الإثبات والحجة، كما يتضح من الأمثلة الآتية:

- الواجبات المنزلية مضيعة للوقت؛ لأنها تستحوذ على الوقت الذي يمكن تخصيصه لأنشطة أخرى أكثر أهمية.
- نشرة الأخبار مملة؛ لأنها لا تتطرق إلى القضايا التي تهمني.
- الإنترنت سلاح ذو حدين؛ لأن له منافع وله مساوئ.
- التدخين سفاح العصر؛ لأنه يقتل الملايين سنويًّا.

٣-١-٣- التدليل

يحتوي التدليل على الأدلة والبراهين التي يسوقها المتناظر لإثبات الفكرة المطروحة، والأسباب الداعمة لها؛ لإقناع الخصم، وتفنيد حججه ودحضها بحجج أقوى وأبلغ. ويتطلب التدليل مهارات مختلفة بما في ذلك صياغة الأسئلة وترتيبها، وبناء الحجج وصياغتها استدلالًا وترتيبًا.

وبقدر ما يساعد التعليل على دعم التوكيد، فإن التدليل يساعد على دعم التعليل، ويرتبط التدليل بالجزء الخاص بـ«على سبيل المثال»، وعادة ما يستخدم لإضفاء المصداقية على التعليل ومساندته وتأكيده. والتدليل عبارة عن المعلومات

التي تدعم الحجة، والتي يتم انتقاؤها وأخذها من شهادات الخبراء والأفراد، ومن دراسات حالات معينة، ومن الدراسات البحثية، والإحصاءات، والملاحظات، والمقارنات...إلخ. وقد يكون التدليل عن طريق الحقائق، أو الأمثلة أو البراهين الواقعية أو الاقتباسات أو النظريات، وهذه كلها أدلة قوية يمكن الاستعانة بها عند التدليل. بيد أنه ثمة أدلة ضعيفة يُحبَّذُ عدم الاستناد إليها، مثل: التجارب الشخصية، والقصص الخيالية، والتوضيحات الضبابية، والتجارب العائلية. بشكلٍ عامٍّ، يُقدم الدليلُ والمثالُ معًا بحيث يساعد الدليل على إثبات صحة الحجة ويسهل المثال فهم هذه الحجة وتقريب معناها.

ومع تعرُّف المتناظرين تقنيات التاءات الثلاث لا بد أن يتدربوا على أهم أشكال التدليل وأيسرها، مثلًا:

- الواجبات المنزلية مضيعة للوقت؛ لأنها تستحوذ على الوقت الذي يمكن تخصيصه لأنشطة أخرى أكثر أهمية. فعلى سبيل المثال: ينتهي بنا المطاف إلى القيام بحل مشاكل رياضية مجردة بدلًا من الخروج والاستمتاع بالهواء النقي والقيام بتدريبات رياضية.
- نشرة الأخبار مملة؛ لأنها لا تتطرق إلى القضايا التي تهمني، فمثلًا: لا أتمكن أبدًا من مشاهدة القصص التي تتناول قضايا الأطفال اليومية.
- الإنترنت سلاح ذو حدين؛ لأن له منافع وله مساوئ وإيجابيات وسلبيات، فعلى سبيل المثال: بإمكان الشخص استخدامه فيما يفيد كالبحث العلمي ودخول المواقع التي تشتمل على الفوائد والمعارف النافعة، كما يمكن استخدامها في وسائل تُخِلّ بالأعراف والتقاليد والأخلاق من خلال الدخول على المواقع المضللة أو المواقع الخليعة والفاضحة إضافة إلى المراسلات التي تؤدي إلى المنكرات والفواحش.

- التدخين سفَّاح العصر؛ لأنه يقتل الملايين سنويًّا، فعلى سبيل المثال: جاء في بحث نشرته مجلة «لانسيت» الطبية البريطانية أن باحثين حصلوا على إحصاءات من ١٩٠ دولة حول آثار التدخين السلبية على غير المدخين وتبين لهم أن ٤٠ بالمائة من الأطفال و٣٠ بالمائة من الرجال والنساء البالغين عرضة للتدخين السلبي بشكل منتظم.

ويوضح النموذج التالي بشكل موجز كيفية دمج عناصر التوكيد والتدليل والتعليل معًا:

١. البيان ....

٢. العلة أو السبب (...لأن...)...

٣. طبقًا لـــ......................... (بحث أو بيانات أو إحصاءات، إلخ)

ونورد مزيدًا من الأمثلة التوضيحية:

- حسب ما أوردته صحيفة الشرق الأوسط، فإن الأسرة الأمريكية العادية أنفقت ما يعادل ١٨٥ دولارًا أمريكيًّا على الطفل الواحد فيما يتعلق بالملابس التي لا تشمل البدلة المدرسية سنة ١٩٩٨، مقارنة بما تنفقه دول أخرى في أوروبا والشرق الأقصى، لأن المجتمع الأمريكي مجتمع استهلاكي بامتياز.
- ألعاب الفيديو التي تتسم بالعنف الزائد بالغة الخطورة؛ لأن الإفراط في اللعب بها يؤدي إلى الاكتئاب والقلق وتراجع الأداء بالمدرسة، وفق ما كشفت دراسة أمريكية جديدة.
- القتل بدافع الرحمة جريمة قتلٍ نكراء؛ لأنه يعني إنهاء حياة إنسان أو مساعدته على الانتحار، وهذا ما لا تقره الأديان السماوية كلُّها وتحرِّمه تحريمًا مطلقًا.

- لا يوجد أي تبرير لوضع الآباء في دور المسنين؛ لأن مثل هذا التصرف نكران للجميل ويعدُّ أقصى درجات العقوق، وقد أثبتت عديد من الدراسات في علم الاجتماع أن ترك أولياء الأمور في دور المسنين يؤدي إلى انهيار عصبي ويسبب لهم الاكتئاب والمرض.
- وقف استخدام المحادثة الهاتفية والكتابية في أثناء قيادة السيارات أمر ضروري؛ لأن من ينشغل باستخدام الهاتف في أثناء القيادة يشكل خطرًا حقيقيًّا على نفسه وعلى الآخرين، فالعديد من الدراسات العلمية بينت أن الإنسان لا يمكنه التحكم في تركيزه الذهني تجاه أكثر من عمل في وقت واحد، ومن ثم يقل تركيز سائق المركبة بالطريق بنسبة تصل إلى ٧٥٪ عند المحادثة الهاتفية والكتابية في أثناء القيادة حيث يتشتت انتباهه بين من يحادثه وبين ما يقوم بكتابته وما يستقبله من رسائل من الطرف الآخر، فضلًا عن الطريق.

وخلاصة القول أن الحجة تتكون من ثلاثة أجزاء هي: التوكيد، والتعليل، والتدليل، وأنَّ على الفريقين المتناظرين اتباع الخطوات الآتية في بناء الحجة، وهي:

- صياغة بيان يجسد الفكرة الرئيسة للحجة ويلخصها؛ بهدف التوكيد على موقف الفريق وذلك من أجل دعم موقفه من القضية قيد التناظر.
- دعم الحجة المقدمة وإثباتها، عن طريق أولًا: التعليل، باستخدام مفردة «لأن»، وثانيًا: التدليل بطرح أمثلة تزكي الموقف وتدعمه. ويمكن الاستعانة بالجدول الآتي:

التوكيد (الفكرة المطروحة) ....
التعليل («لأن...») ....
التدليل («مثلًا...») ....

٤- المداخلات

تعتبر المداخلات من المكونات الأساسية للمناظرة بحيث لا يمكن أن تستقيم عملية التناظر بدون مداخلات يقوم بها المتحدثون من كلا الفريقين المتناظرين، ويمكن القول بأن المداخلات هي أكثر أجزاء المناظرة جذبًا للإثارة والتشويق، ليس فقط لأنها تضفي مزيدًا من الحيوية لأي نقاش، ولكن لأنها تحفز كل مناظر على الإعداد الجيد، وترتيب الأفكار، والتفكير النقدي والإجابة الفورية، وهي الفرصة الوحيدة التي تتيح لكل متناظر التحدث خلال خطاب الخصم.

تستخدم المداخلة لتحقيق أغراض متعددة منها على سبيل المثال:

- مقاطعة المتحدث وتشتيت أفكاره.
- الطعن والتشكيك فيما يقول المتحدث.
- طلب توضيح نقطة معينة، أو تقديم حجة جديدة.
- تقوية موقف الفريق وإبقاء فعالية حجج أعضاء الفريق في المناظرة.

وتتيح المداخلات الفرصة لقطع حديث الخصم إذا كان على استعداد لإفساح المجال لذلك، ويمثل السماح بمداخلة فرصة مثالية لمهاجمة حجة الخصم وكسب علامات من المحكمين، إلا أنها توفر أيضًا للمتكلم الذي سمح بتقديم المداخلة فرصة لعرض معلوماته وأركان حججه، كما أن المداخلات الضعيفة تؤدي إلى تعزيز قضية المتحدث من الفريق الخصم.

ويمكن تلخيص الصيغ التي ترد بها المداخلات إجمالًا بما يأتي:

- الاستفهام ويهدف إلى حمل المخاطب على الإقرار بأمر ما، وهو نوعان: إما أن

يكون بمعنى التحقق والتثبت من معلومة معينة، وإما أن يكون بمعنى حمل المخاطب على إعطاء معلومة ما، ويشترط أن يستخدم فيه أحد أدوات الاستفهام ومنها على سبيل المثال: أ، ما، هل، من، ...إلخ.

- الاستيضاح ونعني به استفسار المتحدث عن بعض المفردات أو الكلمات والعبارات المبهمة أو النقاط الغامضة المشكوك في صحتها في خطاب المتحدث، أو التي لا يريد المتحدث إظهارها أو يتكتم عليها، فيطلب المتداخل من خلال هذه المهارة إماطة اللثام عنها والإفصاح عنها. مثلًا: أي جهة حكومية ستتبنّى هذه العملية؟
- التوضيح وهو: تفسير معنى المفردات أو الكلمات والعبارات التي تَرِدُ في حديث المتناظر، وبيان ما هو غامض منها.

وهناك بعض النقاط الأساسية التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار عند تقديم المداخلات والرد عليها:

٤-١- قبول ورفض المداخلات

القاعدة العامة في المناظرة أن لا يُسمح بتقديم أي مداخلات خلال الدقيقتين الأولى والأخيرة من خطاب المتحدث، إذ تندرج الدقيقتان الأولى والأخيرة من خطاب المتحدث ضمن ما يسمى بالوقت المحمي حيث لا يسمح للمتداخل بمقاطعة المتحدث حتى يتسنى له الشروع في حديثه واختتام خطابه بصورة مريحة لا يشوبها الارتباك أو التشتت. يمكن التقدم بالمداخلات في أي وقت بين الدقيقتين الأولى والأخيرة من الخطاب (بمعنى آخر بعد نهاية الدقيقة الأولى وقبل بداية الدقيقة الخامسة من الخطاب). كما لا يسمح بالمداخلات مطلقًا خلال تقديم خطاب الرد.

ويجب التنويه إلى أنه ينبغي على المتحدثين قبول مداخلةٍ أو مداخلتينِ اثنتينِ خلال

الخطاب الواحد، ويجب الرد عليها مباشرة، إلا أنه من الممكن أن يرد المتحدث على مداخلة خصمه بالقول إنه سوف يتعامل مع هذه المداخلة في وقت لاحق في أثناء حديثه، ويجب طرح المداخلة خلال مدة زمنية أقصاها ١٥ ثانية وقد تستمر أقل من ذلك، ويجوز لأي فرد من أفراد الفريق القيام بمداخلات في أثناء خطاب أي فرد من أفراد الفريق الخصم بعد طلب الإذن بذلك، ويستثنى من هذه القاعدة المتحدث الأول والقائمين بخطاب الرد إذ لا يُسمح بأي مداخلات في أثناء تقديم خطاب الرد (أو ما يسمى الملخص) - كما ذكرنا سابقًا - لأن المدة الزمنية المخصصة لخطاب الرد إجمالًا لا تتجاوز ٣ دقائق.

وبصورة عامة ينبغي أن تبقى المداخلات مهذبة ومن الضروري ألا يتم طرحها بشكل متكرر حتى لا تصبح نوعًا من المضايقة والإزعاج.

يستحسن أن يقوم الشخص الذي يريد التقدم بالمداخلة بالتعبير عن رغبته في ذلك بالوقوف واستخدام كلمة «مداخلة» أو عبارة «فيما يخص تلك النقطة» ويكون طلب المداخلة أحيانًا بالإشارة باليد، ويُتوقع من المتحدث الذي قُدمت له المداخلة الرد فورًا بقبول المداخلة أو رفضها إذ من صلاحياته قبول المداخلة أو رفضها، وينبغي على طالب المداخلة ألا يبدأ فيها قبل أن يَسمح له المتحدث بذلك. وينبغي على المتحدث قبول مداخلة أو اثنتين على الأقل من الفريق الخصم خلال خطابه، وفي المقابل يجب أن يقدِّم كل فريق ما لا يقل عن مداخلتين خلال كل حديث يقدمه الفريق الخصم.

ينبغي قبول المداخلات أو رفضها بشكل مهذب، على الرغم من أن هذا يمكن أن يختلف من بلد إلى آخر ومن مجتمع إلى آخر ومن ثقافة إلى أخرى، وبغض النظر عن البلد الذي يتواجد فيه المتناظر، يجب عليه أن يُعبر إما عن قبوله المداخلة بكلمة

بسيطة من قبيل «عفوًا» أو «تفضل (بمداخلتك)» أو «سوف آخذ مداخلتك الآن/ لاحقًا» أو «بعد لحظة» أو رفضها كليةً بالقول: «لا» أو بالتلويح بيده إشارة إلى حركة الرفض، ولا يعتبر مثل هذا التلويح وقاحة في عالم المناظرات، لأنها تُتيح للمتحدث ببساطة رفض المداخلة من دون أن يوقف حديثه، ويعتبر القول: «ليس الآن» مقبولًا أيضًا. وفي حالة رفض المتحدث السماح بمداخلات الفريق الخصم، يجب على الشخص الذي تقدم بالمداخلة قبول ذلك والجلوس فورًا على مقعده.

بمجرد الموافقة على المداخلة، سيكون لدى من يرغب في المداخلة مدة زمنية لا تتجاوز ١٥ ثانية كحد أقصى، فإن لم يتوقف بعد انتهاء الـ١٥ ثانية المسموح بها، فسيكون بإمكان صاحب الخطاب إيقافه بأن يقول شيئا مثل: «لقد انتهى وقتك ولذلك سأستمر في حديثي»، وعادة ما يواجه المتناظرون الجدد هذه المشكلة باستمرار، غير أنه يجب عليهم الرد على أية نقاطٍ أو مواضيع قد يثيرها الخصوم وإن لم تكتمل وإلا سيبدو كأن المتحدث يخشى الرد على مداخلتهم، بل قد يثبت هذا أنهم على حق وأن ما يقولونه هو الصواب مما يعزز موقفهم ويربك موقف المتحدث. وإذا كان رد المتحدث «بعد لحظة»، فإن على الشخص الذي يطلب المداخلة أن يظل واقفًا إلى أن يشير له المتحدث معلنًا أن بإمكانه تقديم مداخلته. وبصورة عامة يستحسن عدم قبول المتحدث عديد من المداخلات أو الرد عليها بشكل مطول، لأن ذلك يسبب فقدان انسجام الأفكار وعدم تماسك الحجج، والطبيعي هو قبول مداخلة أو مداخلتين.

يحق للخصم تقديم أكبر عدد ممكن من المداخلات، ما لم يخل ذلك بالقوانين المعمول بها في المناظرات، إلا أنه يجب الانتظار مدة لا تقل عن ١٥ ثانية بين كل مداخلة وأخرى من طرف من يتقدم بالمداخلة بغض النظر عن قبولها أو رفضها من الطرف الآخر. وينصح عادة بقبول مداخلة أو مداخلتين في أثناء الحديث من أجل

إفساح المجال لإبراز التصادم المباشر بين الأفكار وإظهار مهارات المرء في التفكير النقدي والتحليل الفوري والقدرة على الرد. أما أكثر من مداخلتين فإنه يظهر المتحدث وكأنه ليس لديه ما يكفي ليقوله وأن خطابه يعاني شحة في الأفكار والأدلة والبراهين، وأن محاولته للرد على المداخلات مجرد مراوغة لملء الوقت.

ويجب التنويه إلى أن المداخلات ليست محادثة أو خطبًا مصغرة أو نقاشًا بين المتحدث ومن يقوم بالمداخلة، أو حوارًا يتبادل فيه الطرفان الحديث، بل تكون في شكل سؤال أو عبارة يقدمها الشخص الراغب في المداخلة ثم يجلس، وإذا لم يفهم المتحدث المداخلة، يجوز له أن يطلب تكرارها ولا يسمح بتبادل أي شيء آخر بين المتحدثين الاثنين.

كما يجب أن لا تقدم المداخلات لمجرد السعي لتدمير قضية الفريق الآخر فقط، بل ينبغي أن تستخدم المداخلات في بناء قضية الفريق أيضًا. وإذا كانت المداخلة حقًّا تافهة ولا معنى لها، عندها سيلاحظ المحكم ذلك ويكون مقبولًا من جانب صاحب الخطاب أن يشير إلى ذلك، ولكن يظل عليه واجب الرد على المداخلة بأفضل ما يستطيع، وهذا الجزء هو الأكثر إثارة للخوف في المناظرة بالنسبة للمتناظرين الجدد حيث يظهر ضغطًا كبيرًا على أعضاء الفريق لعرض مداخلات جيدة تلحق الضرر بحجج الفريق الآخر، في حين أن المداخلات الضعيفة قد تضعف موقف الفريق، وتظل المداخلة فرصة للهجوم المباشر على حجة الخصم، وعدم السماح له بتجاهل أي من النقاط التي يُورِدُها في خطاباته.

ولدى المحكمين توجيهات واضحة بمعاقبةِ من يفرط في تقديم المداخلاتِ أو يزعج المتحدث أو يضايقه بتكرارِ وقوفهِ وقول أشياء من قبيل «فيما يتعلق بموضوع الحرية» أو «عن موضوع اتفاقية جنيف» وأي شيء يزيد عن الوصف الآتي: «عن هذا

الموضوع»، فقيام أعضاء فريقٍ بتقديم مداخلات في وقت واحد لتعطيل أو تخويف خصومهم أمر غيرُ محمودٍ. كما أن لدى المحكمين توجيهات أيضًا بمعاقبة المتناظرين في حالة عدم قيامهم بمداخلاتٍ أو رفضهم قبول المداخلات. إضافة إلى هذا، يجب توجيه ضابطِ الوقتِ بالمتابعة الدقيقة له، والإشارة لكل المتناظرين انتهاء الدقيقة الأولى من الخطاب، وأيضًا عند بداية الدقيقة الأخيرة من الوقتِ المخصص له.

إنَّ من الأفضل دائمًا التقدم بمداخلة أو مداخلتين ممتازتين بدلًا من أربعة أو خمسة مداخلات متوسطة الجودة. وأفضل السبل لتحقيق ذلك أن يكتب أعضاء الفريق أفضل ما لديهم من مداخلات، وعندما يقبل المتحدث مداخلة من أحدهم، وجب التأكد من قوة المداخلة الثانية قبل الشروع في طرحها.

وفي كثير من الأحيان يُؤخذ المتناظر الذي تقدم بالمداخلة على حين غرة، لذا، لا تقف لطلب المداخلة لمجرد أن الجميع قاموا بذلك، بل لأنك مستعد لتقديم مداخلة متميزة. وينصح أن يكمل المتحدث فكرته قبل قبول أسئلة خصومه، فمن السهل جدًّا أن ينسى موضوع حديثه في حالة السماح لشخص ما بمقاطعته.

وثمة أشياء أخرى يجب أخذها بعين الاعتبار من بينها ضرورة إشراك الفريق كاملًا في المداخلة من خلال تدوينها وكتابتها، فإن لم يمنح المتحدث من يرغب في المداخلةِ الفرصةَ لطرح مداخلته فبإمكان أحد أفراد فريق هذا الأخير القيامَ بالمداخلة من بعده. وقد يخطر في بال بعض المتناظرين الجدد أنَّ الوقوف بعد كل خمس ثوان فكرة جيدة، وأنه وسيلة رائعة لإلهاء المتحدث والتشويش عليه وبالتالي إرباكه، حتى بعد رفض المتحدث مداخلاتهم بأدب واحترام، غير أنه على الرغم من أنه قد يسبب فعلًا المتاعب للمتحدث، إلا أنها ممارسة غير لائقة وغير مهذبة وتعطي انطباعًا سيئًا للغاية عنك عند المحكمين وأعضاء الفريق الخصم.

والسبيل الأفضل لتحسين المداخلات وطريقة طرحها هو الممارسة والتدريب إذ إن أغلب المتناظرين يكتفي بتقديم مداخلتين فقط في كل مناظرة، وعليه يجب ممارسة تقديم المداخلات خارج المناظرة مع الزملاء ضمن الفريق، مثلًا: يقوم أحد أفراد الفريق بإعداد حديث مدته دقيقتان حول أي موضوع، وفي أثناء تقديمه هذا الحديث، يجب عليه قبول كل المداخلات التي يقدمها بقية الأعضاء. مثل هذه الممارسة تعطي فرصة جيدة للمتحدث لتعلم كيفية الرد على المداخلات بسرعة وذكاء، كما تسمح للجميع بممارسة تقديم المداخلات بسرعة وفعالية.

هذا الجزء في المناظرة صعب ومثير للغاية، وعلى الرغم من أن المقاطعة قد تعرقل بشكل خطير انسياب المناظرة، إلا أنها بالتأكيد تدرِّب المتناظرين على صدام الأفكار، وعلى المشاركة الفعَّالة طوال المناظرة، وتعزز ملكة التركيز والانتباه لدى المتحدثين.

٥- التفنيد

يراد بالتفنيد، أو ما يعرف بالدحض، إبطال حجج الخصم وإسقاطها، وبالتالي هدم موقف الخصم وبيان خطأ موقفه ومواضع التناقض فيه. وبشكل أدق، يفيد التفنيد التغلب على الحجج والتعليلات التي يسوقها الخصم والرد عليها ويتم ذلك بإثبات أنها زائفة أو غير صحيحة، أو أنها غير منطقية أو يكتنفها الغموض والتناقض، أو أنها مجرد ادعاءات وحجج واهية، وبناءً عليه فإن التفنيد ينطوي أيضًا على تحدي حجج الخصم وبراهينه ضمن حديث المتكلم وبيان أنها مجرد مزاعم لا أساس لها.

الغاية المنشودة من وراء التفنيد هي إبطال حجج الخصم، وبيان مواطن الضعف في حديثه، ومقارعة حججه بحجج أقوى، والاستدلال بأدلة وبراهين أكثر نجاعةً وأكثر تأثيرًا واستخدام المنطق الذي يقوض فاعلية هذه الأدلة ويقلل من تأثيرها، ومن شأن هذا كله إثراء المناقشة والحوار بين المتناظرين.

في أثناء قيام المتحدث بتفنيد آراء متحدثي الفريق الخصم ودحض حججهم، وعند البحث عن نقاط الضعف في موقف الفريق الخصم بشكل عام، وبالتالي تسجيل علامات جيدة تحسب له، عليه أن يضع في الاعتبار ما يأتي:

- وثوق الصلة بين خطاب المتحدث والقضية المطروحة للنقاش.
- مدى دقة المعلومات والإحصاءات أو نقصانها.
- التعميم من خلال مجموعة مواصفات عامة، والاعتقاد بأن كل الأشياء متشابهة في شيء ما. والتعميم وإصدار الأحكام العامة من أكثر الأخطاء الفكرية.
- مدى تناسق حجج الخصم والتضارب فيما بينها.

ومن أساليب التفنيد والدحض بُغية إسقاط حجج الخصم طرح مسألة أو رأي بهدف إثبات خطأ رأي الخصم، مع تقديم الحجج المضادة والأمثلة التي تنقض موقفه، ومن وسائله:

- الطعن في موقف الخصم ببيان ما في طرحه من التباس أو عدم الدقة أو بأنه غير مسلم بصحته.
- الطعن في تسلسل الحجج وبيان اختلال الانتقال والتدرج من حجة إلى أخرى.
- كشف التناقض في حجج الخصم.
- استخدام الحجج المضادة أو السالبة.

جميع المتحدثين باستثناء المتحدث الأول في فريق الموالاة تقع عليهم مسؤولية الدحض والتفنيد، أي مهاجمة حجج المتحدثين من الفريق الخصم والطعن فيها، فعلى كل متحدث واجب دحض وتفنيد ما ورد في خطاب المتحدث الذي قبله مباشرة. ولأن المتحدث الأول هو أول من يتناول الحديث فلا يوجد شيء يجب عليه أن يُفنِّده.

يجب استهداف النقاط القوية والأفكار الجيدة التي يقدمها الخصم في الجانب الآخر والطعن في مصداقيتها، وليس الاقتصار فقط على نقاطه الضعيفة والهشة، إذ لا يكفي أن يلتقط المتحدث بعض النقاط الثانوية أو يشير إلى عدم دقة الحقائق التي يوردها الخصم؛ فالمكافأة التي يمكنه الحصول عليها لقيامه بمثل هذا التفنيد تظل محدودة الفعالية. إنَّ مسؤولية المتحدث الكبرى هي إسقاط حجج خصمه القوية والسعي إلى إبطالها، فمن البدهي أنَّ المحكمين يمنحون أولئك المتحدثين الذين يمكنهم التقاط الحجج الرئيسة في قضية الخصم ثم تقويضها مكافأة أفضل.

يُبرزُ هذا ضرورةَ التصدي لموقف الخصم بطريقة فعالة من خلال التركيز على نقاطه القوية على وجه التحديد، ومحاولة إحداث ثغرات في خطابه، وبيان أماكن ضعفه، وهذا أحسن سبيل للنيل من الخصم ودحض آرائه وتفنيد حججه.

وتتركز أهمية التركيز على هذه النقطة تحديدًا في سببين اثنين:

أولها: أنه في غياب مثل هذا النهج الذي يعتمد التصدي لمواطن القوة في خطاب الخصم، لن يكون هنالك تفنيد يستحق الذكر.

أما الثاني والأهم: أن هذا النهج يؤدي إلى مناظرات أفضل ويساهم في إضفاء عنصر التشويق والمتعة على مجريات المناظرة، حيث ستكون لدى المتحدثين فرص وافرة لتطوير الأفكار المهمة وتناولها بصورة أكثر تفصيلًا. لهذه الأسباب يجب على المتحدث البحث عن حجج خصومه القوية والتركيز عليها، ثم إبطالها والرد عليها، فالفائدة التي سيحصل عليها عند مهاجمته الحجج الضعيفة قليلة جدًا لأن هذه الحجج في الأساس ضعيفة، وبالتالي فإن التصدي لها سهل ولا يتطلب جهدًا كبيرًا.

هناك أربع خطوات مهمة تُلخِّص البنية الفعالة للتفنيد وهي:

الخطوة الأولى: التركيز على الحجج التي يوردها الخصم، وبيانها، والتقليل من أهميتها. وتعتمد هذه الإستراتيجية صيغةً مثل:

«يزعم الفريق الخصم أنَّ...»، «يعتقد خصومنا أنَّ...»، «ذكر خصومنا أنَّ...»، «يتوهم خصومنا ويدعون أنَّ.....»، «يقولون إنَّ...»، «يدعي خصومنا أنَّ...» ...إلخ، وهنا يجب عليك أن تشير إلى الحجة التي أنت بصدد تناولها.

الخطوة الثانية: دحض حجج الخصم وتفنيدها بقصد إبطالها وإسقاطها وتعتمد صيغةً مثل:

«ولكن...»، «غير أنَّ...»، «إلا أنَّ... ونحن نعتقد أنَّ...»، وهنا يمكن التصدي لمزاعم الخصم، ويمكن أن تقوم بالتوكيد المضاد مثل: «يزعم خصومنا أنَّ... إلا أنَّ الأمر ليس كذلك البتة»، وبدلًا من التوكيد المضاد يمكن مهاجمة التعليل أو التدليل الذي يقدمه الخصم، مثل: «يزعم خصومنا أنَّ... إلا أنَّ كونك... لا يعني بالضرورة...».

الخطوة الثالثة: وتتعلق هذه الخطوة بما يُقدمه المتحدث من تعليلٍ وتدليلٍ إن أمكنه ذلك، وذلك باستخدامِ مفردةِ «أنَّ...» وهذا يدعم الحجة الداحضة التي تطرحها أنت.

الخطوة الرابعة: تعزيزُ ما يورِدُه المتحدث من تعليلٍ وتدليلٍ ثم استنتاج ما يترتب على مثل هذا التعليلِ والتدليلِ، ويتسنى ذلك باستخدامِ مفرداتٍ من قبيلِ:

«وبالتالي...»، أو «لذلك...»، أو «وبناءً عليه...» وهنا تلخص الفكرة التي أنت بصدد تناولِها.

التفنيد القوي أمر أساسي ويلعب دورًا مهمًا في الفوز بشكل حاسم عند تصادم الحجج بعضها مع بعض خلال التناظر. ولتفنيد حجج الخصم يجب تضمين الجزء المتعلق بـ«وبالتالي» الذي يشكل عنصرًا أساسيًا من مكونات التفنيد، حيث يمكن للمتحدث شرح كيف أن فكرته أفضل أو أهم أو أقرب للحقيقة من فكرة خصمه، فهو يهاجم الحجج والأدلة التي يصوغها الفريق الخصم.

ونورد على سبيل المثال إحدى الطرق التي يمكن للمعارضة من خلالها دحض الحجة أعلاه.

١- لقد قال المتحدث الأول/ الثاني من فريق المعارضة أن هذه المسألةَ مسألةُ «أمن قومي» عندما «تنشر العديد من المحادثات الحكومية والخاصة علانيةً من خلال ويكيليكس».

٢- لكننا نعتقد بأن الحكومة لم يكن ينبغي لها القيام بهذه الأشياء في المقام الأول، وأنه من الجيد أن هذه المحادثات تم الكشف عنها علانية.

٣- هذا لأنه يجب أن يكون الناس قادرين على الثقة في أن حكومتهم تفعل الشيء الصحيح. يجب على الحكومة ألا تفعل أشياء سيئة من وراء ظهور شعبها. المحادثات السرية التي تسبب مشاكل ليست بالشيء الذي ينبغي على حكومة جيدة أن تفعله. مع العلم أن هذه المحادثات يمكن أن يتم الكشف عنها علانية مما سيدفع الحكومات إلى الامتناع عن القيام بها بعد الآن.

٤- لذلك، فقطع الإنترنت لا يخلق سوى مزيد من عدم الثقة بين الشعب والحكومة، فعندما يصبح عدم الثقة هذا قويًا جدًا، عندها تشاهد مثل تلك

الاحتجاجات التي حدثت في مصر وتونس. إن وجود بديل قطع الإنترنت فقط يجعل المشكلة أسوأ.

إليك مثال آخر يوضح طريقة أخرى للتفنيد والدحض:

قبل غزو العراق عام ٢٠٠٣، أشار بعض الأمريكيين إلى أن معارضة غزو هذا البلد عملٌ غير وطنيٍ لأنه يعني معارضة رئيس الولايات المتحدة الأمريكية. يرفض المتحدث «س» ذلك الرأي ويجادل بأنه لو كان الأمر كذلك فإنه لا يمكن اعتبار «إبراهام لينكولن» وطنيًّا البتة، بل إنه كان مسترضيًا لعدو بلاده (المكسيك) على حساب مبادئ الوطن (أمريكا) لأنه عارض الحرب المكسيكية عندما كان عضوًا شابًّا في الكونجرس الأمريكي سنة ١٨٤٠م.

يمكن القول إن رد «س» مثال جيد للتفنيد والدحض، وهو بمثابة حجة مضادة تهدف للإشارة إلى ضعف الحجة الأصلية وهشاشتها. يرد المتحدث «س» بشكل محدد على الفكرة القائلة إن معارضة الرئيس هو عمل غير وطني، وذلك من خلال إثارة حالة موازية وهي معارضة «إبراهام لينكولن» لحرب اقترحها الرئيس الأمريكي آنذاك («جايمس نوكس بولك»، الرئيس الأمريكي الحادي عشر). لقد أظهر «س» من خلال هذا المثال الموازي أن معارضة الحرب، على الأقل كما هو الشأن في هذه الحالة المهمة، لا تعني بالضرورة انعدام الشعور بالروح الوطنية.

إذا أخذنا بعين الاعتبار أن التفنيدَ أمر حيوي، فإن الحجة وإن كانت ضعيفة تظل قائمة إلى أن يتم دحضها وربما تظل قائمة في حالِ دحضها بشكل سيئ وغير مجدٍ. ولا يمكن للمحكمين اعتبار الحجةِ ساقطةً إلا إذا تمكن الخصم من دحضها بشكلٍ مؤثرٍ وفعالٍ. إذا كان الفريق قد ارتكب خطأً في ذكرِ حقيقةٍ معينةٍ أو في طريقة

استخدام المنطق، فإن المحكم لا يستطيع معاقبته إلا إذا أشار أحد أعضاءِ الفريقِ الخصمِ إلى هذا الخطأ، أو إذا كان الخطأ فادحًا بشكلٍ جلي، بحيث يستطيع أي فردٍ عادي من الجمهور التشكيك في الحجةِ المقدمةِ.

كما هو الحال بالنسبة إلى الحجة، فإن التوكيد لا يوازي الدحض. وتمامًا كما يجب على الفريق أن يظهر كيف أن حجته صحيحة ويورد السبب الذي يثبت هذه الصحة، فإن عليه أيضًا أن يبين كيف أن حجج الخصم غير صحيحة ويعلل ذلك.

عند محاولة تفنيد الحجج المنطقِية التي يطرحها شخص معين، فإنه يتعين على المتحدث استخدام طريقة من الطرق الآتية:

- الموقف يكتنفه تناقض ضمني ويتخلله عدم الانسجام، فَخطب بعض المتحدثين في الفريق الواحد تتعارض مع خطب زملائهم في الفريق نفسه، إذ يتحدث بعضهم عن شيء معين في حين يتحدث البعض الآخر عن شيء مخالف تمامًا.
- الموقف يشوبه الالتباس حيث إنَّ المتحدث يُغيرُ معنى الكلمات أحيانًا، ويبدو أن شيئًا ما قد صعب فهمه على الجمهور الذي سبق له أن وافق على معنى محدد في البداية، وبالتالي يتم شده إلى الموافقة على معنى مختلف من دون أن ينتبه لهذا التحول.
- الموقف يتخلله انعدام التسلسل ويوحي بإمكانية التوصل إلى استنتاج اعتمادًا على فرضية، في حين أنَّ الفرضية لا تؤدي بطبيعة الحال إلى مثل ذلك الاستنتاج.
- الموقف يحتوي على ثغرات في طريقة تناول الأسباب والنتائج، والمثالُ الأكثرُ شيوعًا هو المغالطةُ المنطقيةُ والتي يتم فيها ربط حادثتينِ مصادفة بعلاقة سببية وتأثرية. والمثال الآخر هو الادعاء بأن سببًا مفترضًا قد أدى إلى نتيجة/ أثرٍ معينٍ بينما يكون في الواقع قد ساهم فقط في النتيجة.

- يُسند الخصمُ المرجعيةَ لشخصٍ لا يملكها أصلًا.
- الخصمُ يستشهد بأمثلةٍ غير مقنعةٍ، ربما لأنها لا تتناسب مع الوضع، أو ربما لأنها ليست كافية من حيث العدد.
- تمَّ بناءُ الموقفِ على افتراضاتٍ غير صحيحة، ففي بعض الأحيان يكون المنطق منسجمًا داخليًّا، ولكن الحجة المقدمة تشتمل على افتراضات ليست صحيحة مأخوذة أساسًا كمسَلَّمات.
- يستخدم الخصمُ حججًا مشكوكًا فيها، وقد يدعي أن الظروف سوف تتضح لاحقًا ولكن من دون تقديم أي دليلٍ.

٥-١- تفنيد التعريف

يتم هذا بإلقاء نظرة على المصطلحات والمفردات والكلمات المستخدمة في طرح القضية، والتركيز في النقاط الآتية في أثناء تفنيد التعريف:

- أن المعاني غير واضحة للجميع.
- أنها – المعاني – يكتنفها الغموض وعدم اليقين.
- أنَّ المصادر والمراجع المذكورة هي محض افتراضات.
- أنَّ هناك تعاريف متناقضة.

٥-٢- تفنيد المنطق

يكون ذلك بالنظر في الأساس المنطقي الذي يستخدمه الخصوم، وتفحُّص كل إفادة لاختبار سلامة المنطق فيها مرتكزًا في التفنيد على ما يأتي:

- عدم وضوح وسلامة الروابط المنطقية.
- وجود افتراضات لا أساس لها.

- استخدام التعميات والحجج الاستقرائية والاستنباطية بصورة غير صحيحة.
- المواضع التي تظهر التحيز المقصود في موقف الخصم.
- الارتباك الظاهر في خطاب الخصم وتغيير الموضوع تهربًا.
- المغالطات التي تظهر في خِطاب الخصم.

٥-٣- تفنيد الأُسس

يكون هذا بالتدقيق في البيانات والأدلة التي يستخدمها الخصم في دعم ادعائه ومزاعمه الرئيسة، والتركيز في التفنيد على الآتي:

- أنه لم يتم إيراد بيانات كافية.
- أن بعض الأدلة الحاسمة لم تستخدم.
- أنه قد تم تجاهل البيانات التي تدحض الحجة وتبطلها.
- أن البيانات قد أسيء تفسيرها أو تمَّ تحريفها.
- أن هناك أدلة تم تجاهلها أو التغاضي عنها.

٥-٤- تفنيد الدعم

يتم ذلك بإلقاء نظرةٍ على البيانات المؤيدة للحجة، والبحث عن التصدعات والشقوق في جسم الحجة، وتفنيدها. مثلًا:

- البرهان الذي يربط الأسباب بالحجة.
- الدعم الذي يقوي البرهان.
- المفردات التي تحدد المعاني واللغة المرنة التي يمكن الطعن فيها.
- الحلقة الأضعف في تسلسل الأفكار... ركز عليها حتى تنكسر.

٥-٥- استخدام الحجج المضادة

يكون هذا بابتكار حجةٍ أخرى تستخدم منطقًا أصح، وتكونُ أكثر قوةً وأكثرَ شموليةً من الحجةِ المقدمَة، مراعيًا الآتي:

- إظهار حجتك بشكلٍ جليٍّ بحيث تغطي مزيدًا من المواضيع.
- عَرض حجتك بطريقة تسمح بتغطية المواضيع بشكل أكثر عمقًا.
- جعل حجتك أكثر جاذبية وأكثر إثارة للاهتمام.
- إبراز الأساس المنطقي والتكوين البنيوي لحججك كاملًا وسليمًا.
- استخدام بيانات صلبة لا يمكن الطعن فيها.

٥-٦- تفنيد الأجزاء

يمكن أن يشوب الحجج التي يدلو بها أي متحدثٍ تصدعًا جليًّا وقد تعتريها عيوب وفجوات مختلفة من حيث: الأخطاء في الوقائع والحقائقِ التي يقوم المتحدث بسردها، وعدم منطقية وعقلانية الحجج فتراها تخاطب الغرائز وتخدر الشعور ولا تلجأ إلى البرهان والدليل، ووجود الشوائب والهفوات الأخلاقية في هذه الحجج؛ فلا تأخذ في الحسبان الخصائصَ الثقافيةَ والاجتماعيةَ والدينيةَ وكونها-أي الحجج-عبارةً عن تفسيراتٍ غير صحيحة أو غير مهمة أو لا صلة لها بالموضوع قيد النقاش، بالإضافة إلى أنه يمكن أن يناقض أفراد الفريقِ الواحدِ بعضهم بعضًا، وقد يفشلوا في إكمال المهام التي حددوها لأنفسهم.

وإليك عزيزي القارئ أمثلةً توضح طرائق التفنيد وفق ما سبق:

«معدلات القتل في تزايد مستمر في مناطق شتى من دول العالم، ويعود السبب في

ذلك إلى كون العديد من هذه الدول قرر إلغاءَ عقوبةِ الإعدام التي يمكن أن تكون رادعًا للعديد من المجرمين».

أولًا:

- يمكن القول بأن معدلات جرائم القتل لا ترتفع البتة (خطأ في الوقائع والحقائقِ).
- ويمكن القول أيضًا إنه إذا كانت هذه المعدلات آخذة في الارتفاع فإن السبب في ذلك أن نسبة كبيرة من جرائم القتل يتم الإبلاغ عنها حاليًا، ومن شأن هذا أن يحجب النظر عن الواقع على الأرض والتوجه العام في هذه المجتمعات (خطأ في الوقائع والحقائقِ).

ثانيًا:

- ويمكن أن يجادل المرء في العلاقة السببية بين جرائم القتل وعقوبة الإعدام، والقول بأن الدلائل تشير إلى أن القتل الذي تُقرُّهُ الدولة قد يبدو كأنه تغاضٍ عن جرائم العنف التي ترتكب، ويؤدي إلى ارتفاع في معدلات تلك الجرائم بدلًا من ردعها (الحجة تتضمن تفسيرًا خطأ).

«القتل الرحيم سوف يحفظ مال البلاد الذي يمكن الاستفادة منه بطريقة أفضل لو استثمر في مجالات المعاشات التقاعدية والرعاية الصحية.»

- يمكن القول إن هذا الأمر صحيح وإن القتل الرحيم سوف يحفظ مال البلاد بالفعل، ولكن الحجة تشوبها شائبة أخلاقية.

«حظر إظهار إعلانات دعائية للسجائر في الأماكن العامة يؤدي إلى إقبال مزيد من الشباب على التدخين لأن ذلك سيجعل التدخين من المحرمات.»

- يمكن أن يجادل المرء أن الحظر، على الأرجح، سيوقف التدفق المستمر للإعلانات الدعائية التي تجعل التدخين يبدو جذابًا وبراقًا، مما سيخفض بالفعل من عدد الشباب المدخنين (هذه الحجة غير منطقية وغير عقلانية).

«الدخول مجانًا إلى المرافق الثقافية والرياضية في البلد سيعزز صناعة السياحة الدولية في البلد.»

- يمكن القول إن الإعفاء من رسم الدخول إلى هذه المرافق لن يغري كثيرًا من الناس من خارج البلاد لإنفاق الملايين على الرحلات الجوية والفنادق، فلولا إعفاء الزوار من رسوم الدخول إلى المرافق الثقافية والرياضية لما أنفقوا هذه الأموال الطائلة لزيارة البلد (الحجة غير مهمة ولا تضيف أي شيء مهم).

«يجب ألا تنضم الدول العربية إلى اتفاقية التبادل التجاري الحر مع الولايات المتحدة الأمريكية لأنني لا أريد أن تشترك الأمة العربية في اتفاقية مع أمثال الأمريكيين الذين يحبون كثيرًا إنفاق الأموال على مواد استهلاكية كثيرة.»

- يمكن أن يجادل المرء أن الأفضليات اليومية لدى الأمريكيين لا علاقة لها بمناظرة حول الفوائد الاقتصادية أو الانضمام.

(أ) «على الرغم من أن هذا المشروع سيكلف دافعي الضرائب كثيرًا من المال إلا أنه سوف يكون من المفيد في نهاية المطاف.»

(ب) «هذا المشروع لن يكلف دافعي الضرائب فلسًا واحدًا حيث إن جميع التمويل سيأتي من المساعدات الخارجية.»

- بصرف النظر عن مدى صحة أيٍّ من هذين التعبيرين (أ) و(ب)، فإنهما يتناقضان بعضهما مع بعض. ويمكن تسجيل نقاط في هذا الصدد بدعوى أن المتحدث أو الفريق المعني لم يكن واضحًا في الموضوع الذي يتناوله هنا، وبالتالي يمكن دحض ما يزعمه المتحدث (يمكن القول إن هناك تناقضًا بين الحججِ).

«سوف يتطرق زميلي إلى القضايا السياسية...» [إلخ...، إلخ...، إلخ...،] (مرَّ الزمن المتبقي من الخطاب ولا توجد أي إشارة إلى القضايا السياسية).

- هذا فشل واضح لشرح جزء رئيس من الخطاب، ويجب لفت النظر إلى هذه النقطة.

ملاحظة: تجدر الإشارة هنا إلى أنه من الأفضل أن يبدأ المتحدث خطابه بالقول:

«للفوز في هذه المناظرة ثمة أشياء ثلاثة لا بد لي من القيام بها»، وإذا فشل المتحدثُ من الفريقِ الخصمِ في ذكر أيٍّ من تلك الأشياءِ الثلاثةِ، فإن بالإمكان عندها تشديد الخناق عليه من خلال تكرار كلماته التي ذكرها من قبل، وبذلك لا يمكنه الفوز في المناظرة.

٥-٧- تفنيد الكل

إن الفهم الجيد والإلمام الكافي بموضوع القضية يمكِّن المتناظر من تحديد الحجج الرئيسة والمهمة فيها واتخاذها أساسًا لبناء هجومه على خصومه وإضعاف موقفهم، ولكي يُحقق ذلك عليه أن يتبع منهجية واضحة ومنظمة-في تصَدِّيه لحجج خصومه- تُخلخل موقفهم وتُسقط قضيتهم، تتلخص في الآتي:

- تفحُّصِ الطريقة التي تناول بها الخصم القضية المطروحة للنقاش، وتتبع الثغرات والعيوب في المنهجية التي اعتمدها.
- تتبُّعِ المهام التي حددها الخصوم لأنفسهم والتأكد من إنجازهم لها.
التدقيق في موقف الخصم بشكل عام، والنظر في الافتراضات التي بُني عليها هذا
- الموقف، ثم محاولة تفنيدها والطعن فيها.
- التركيز على الحجج الرئيسة وتفنيدها والطعن فيها، فلا جدوى من تكرار تفنيد سبق أن تم استخدامه من قبلِ أحدِ أعضاءِ الفريق، ولكن يمكن الإشارة إليه لبيان أن الحجة لم تقم على أساسٍ سليمٍ وقويمٍ.

وأخيرًا يجب على المتناظر أن يدرك أنه ليس من الضروري تصحيح كل مثال مستخدم، إذ لن يكون لديه وقت كافٍ لذلك وأن يتذكر أن هدفه ليس إبداء غروره وعجرفته، بل الطعن في موقف الخصم وإظهار مواقعِ الخللِ والتصدعِ فيه، ومكامنِ الخطأ والعيوبِ في المجالات الرئيسة.

إستراتيجية الفريق

الإستراتيجية هي الجزء الذي يركز على الجانب الفني للموقف الذي يتخذه الطرفان المتناظران من القضيةِ، أو الموضوعِ الذي يتجاذبه رأيان مختلفان (رأيٌ مؤيدٌ وآخر معارض). فالانتباه للعناصر الأساسية للإستراتيجية والتأكد من سلامتها هو الذي يسهم في نجاح المناظرة وفعاليتها. وعلى الرغم من أن الدرجات المخصصة للإستراتيجية أقل من الدرجات المخصصة لكل من الأسلوب أو المحتوى في منافسات المناظرات، إلا أنها غالبًا ما تكون الفيصل الفعليّ والحاسم بين الفريق الجيد ذي الأداء الجيد والفريق ذي الأداء المتدني.

تتطلب الإستراتيجية أن يقوم المتحدث بدوره في المناظرة كما ينبغي، وأن يبني حججه بشكل فعال، وأن يستخدم عامل التوقيت ويستفيد منه بالشكل المناسب، وتشمل الإستراتيجية أيضًا العمل الجماعي المنسجم والمتماسك، والاستخدام الجيد للحجج والأدلة والبراهين، والقيام بمداخلات تفي بالغرض المنشود، وبمعنى آخر فإن الإستراتيجية تقتضي مشاركة فعالة وجادة في مراحل المناظرة جميعها.

١- بناء موقف الفريق

يعد بناء الموقف الذي يساند القضية المطروحة (أو المشروع المقترح) أو يعارضها إحدى المسؤوليات الجسام الملقاة على عاتق فريقي الموالاة والمعارضة في إطار الإعداد

للمناظرة. ومن هذا المنطلق يعبر الموقف الذي يختاره الفريق عن التوجه العام الذي يتبناه الفريق بشأن هذه القضية أو هذا المشروع. وبما أن هدف كل فريق هو العمل معًا من أجل الفوز في المناظرة من خلال خارطة طريق تبين كيفية عمل الفريق، فإن الموقف الذي يحدده الفريق ويتبناه يجب أن يتجلى بوضوح من خلال الحجج التي يَسُوقها أعضاء الفريق بحيث تكون الحجج التي يعرضها أفراد الفريق الواحد مترابطةً ومتماسكةً تظهر التناسق والانسجام بين المتحدثين بينهم والركيزة الأساسية التي تؤسس لبناء هذا الموقف وهي الهدف الذي برسم خطة طريق الفريق؛ لأن المناظرةَ تعتمِدُ أساسًا على العمل الجماعي بين أعضاءِ الفريقِ الواحِدِ، فمن الضروريِّ أن يتمَّ التنسيقُ بين أفراد الفريق الثلاثة، وكذلك تحديدُ خطة عملِ الفريق أو ما يمكن تسميته بخارطة الطريق التي تجسدُ موقفَ الفريقِ، ويتخذُ التعبيرُ عن موقف الفريقِ صيغة أو عبارة بسيطة وواضحة يقدمها المتحدثُ الأولُ من كلا الفريقين ويستخدمها المتحدثان الآخران من الفريق نفسه في تعبيرٍ واضحٍ لروحِ الفريق.

وهذه أمثلة على صيغٍ وعباراتٍ توضِّح موقف الفريق، موالاة كان أم معارضة:

- (لا) يؤمن هذا المجلس أن استخدام الحاسوب والشبكة المعلوماتية داخل المنزل يشكل خطرًا على ثقافتنا العربية.
- سيجبر هذا المجلس الدول الغنية على تقديم الإعانات للدول الفقيرة.
- هذا المجلس سيسمح/ لن يسمح باستخدام اللغة الإنجليزية لغة رسمية في الدولة.
- (لا) يؤمن هذا المجلس بضرورة تقييد حرية الإعلام.
- سيمنع هذا المجلس مطاعم الوجبات السريعة.
- (لا) يؤمن هذا المجلس بضرورة دعم الحكومة للصناعات المتعثرة.

لعل أولَ خطوةٍ تؤسسُ لمشروع بناء موقف الفريق هي تحديد هدف الفريق، وهذا هو المحور الذي نتاوله بالتفصيل في الفقرات الآتية:

١-١- تحديد الهدف

إن تحديد الهدف هو بمثابة اللب الذي نستخرجه من أي موضوع، ومن أجل أن يعرف المتحدث ماذا سيقول لا بد أن يحدد هدفه. ويمكن تعريف الهدف في هذا الصدد بالفكرة التي يسعى كل فريق متناظر إلى إثباتها خلال المناظرة، وصولًا لغاية معينة. ولكي نصل لهذه الغاية ينبغي على الفريق، أفرادًا ومجموعات، العمل على تنسيق الأدوار وتوزيعها بحيث يكون العمل متكاملًا بما يخدم مصلحة الفريق.

والهدف عادة يتحدد من خلال الجواب عن السؤال «لماذا...؟» وهو الفكرة التي يستطيع المتحدث أن يصوغها بشكل موجز وفي كلمات معدودة، أما إذا كان غير قادر على ذلك فهذا يعني أن الهدف ما زال ملتبسًا لديه وغير واضح أمامه. فالأفكار المتوزعة في مقدمة الخطاب وفي صلب موضوع الحديث والأساليب والتقنيات المتبعة في الإلقاء والخطابة كلها وسائل مهمة لتحقيق الأهداف.

ولكي يكون الهدف هدفًا حقيقيًّا لا بد أن يكون ذا مشروعية ومصداقية، وأن يكون منسجمًا مع الموضوع، وأن يتَّصِف بالوضوح والدقة بحيث تتفادى حشو أمور لا صلة لها بالموضوع ولا تفيد الهدف أو تخدمه، أضف إلى ذلك أنَّ تحديد الهدف يُسَهِّل انسياب أفكار المتحدث بسلاسة وترتيب وإحكام، كما أنَّه يساعده على اختيار أولوياته في طرح الأفكار والحجج بما يتناسب والهدف المراد.

لهذا السبب، ينبغي على الفريقين محاولة تقسيم أدوار المتحدثين (أعضاء الفريق)، وتوزيع الحجج فيما بينهم، مع قيام كل متحدث بتقديم حجج مختلفة عن تلك التي

يوردها زملاؤه في الفريق، إضافة إلى تفنيد الحجج التي قدمها المتحدث الذي سبقه من الفريق الخصم. ومما لا شك فيه أنه بدون بناء موقف واضح للفريق تكون فرصة فوزه ضئيلةً جدًّا. وغالبًا ما يتكون موقف الفريق من حجتين إلى أربع حجج وفكرة رئيسة، وهذه العناصر كلها تتجلى في حديث كل فرد من أفراد الفريق المتناظر، من خلال وحدة الأفكار المقدمة، وتماسكها، وترابطها.

وقد لوحظ أنه عند بناء الموقف يميل المتناظرون المبتدئون (الجدد) إلى عرض خمس حجج أو أكثر، إلا أنه عند الفحص الدقيق يتضح أنَّ معظمها أجزاء مختلفة من الحجة نفسها بحيث تكون مرتبطة بالتوكيد أو التعليل أو التدليل، ويمكن تفادي هذا الخطأ عن طريق الممارسة والتدريب والتجربة.

وخلاصة القول أنَّه لا بد أن يقدم جميع المتحدثين من فريقي الموالاة والمعارضة حججًا وأمثلة خاصة بهم، كما يجب عليهم الرد على الحجج جميعها التي يأتي بها الفريق الخصم. وإذا كانت وظيفة كل من الفريقين تتمثل في العمل الجماعي والتنسيق فيما بين أفراد الفريق؛ بغية تحقيق الفوز في المناظرة عن طريق طرح أكثر الحجج إقناعًا وتأثيرًا واستمالةً للمستمع، ودحض حجج الخصم وتفنيدها والتشكيك فيها، فإن من الواجب على الفريق تحديد الأدوار طبقًا لخارطة طريق ترسم معالم العمل المشترك للفريق، وتحدد الحجج التي سيقدمها كل متحدث بحيث تختلف عمَّا سيقدمه زملاؤه في الفريق نفسه، ويفند الحجج التي يعرضها المتحدث الذي يسبقه مباشرة من الفريق الخصم.

واعلم أن إلقاء المتحدثين خطابات منفصلة يؤكد بوضوح ضعف التنسيق بينهم، وهذا يعني أن الفريق يعاني من خلل في وحدته وتماسكه وانسجامه؛ ممَّا سيؤدي إلى إضعاف موقفه وفتح نافذة للفريق الخصم لدحض حججه وتفنيدها وإحداث التصدع فيها.

١-٢- بناء الموقف - أجزاء الخطاب

بعد التعريف بالقضية تبدأ عملية بناء موقف الفريق، وأفضل طريقة للقيام بذلك هي تجزئة الخطاب وتقسيمه إلى حجتين اثنتين أو ثلاث حجج أو أربع. يمكن للمتحدث أن يُبرر الحجج التي يسوغها بناء على أسس منطقية، وأمثلة حقيقية، وإحصاءات، واقتباسات ومقارنات، وهناك طرقٌ مختلفةٌ يمكن استخدامها في توزيع الأدوار وفق نوعية الحجج المطروحة، مثلًا: تجميع الحجج إلى سياسية واقتصادية واجتماعية، أو أخلاقية وعملية، أو دولية وإقليمية. وإن تعذر الجمع بين أيٍّ من هذه الحجج، فيمكن تجزئة الموقف وتقسيمه إلى حجج فردية وأخرى مستقلة. ومهما كانت الحجج التي يقع عليها اختيار المتحدث، يجب عليه تبرير تلك الحجج وتوضيح مغزاها والأسس التي تستند إليها كما أنه من الأفضل عادة تقديم الحجج الأكثر أهمية أولًا.

وهذه بعض الأمثلة التي توضح كيفية وضع الخطوط العريضة للموقف:

- ينبغي على دول حلف شمال الأطلسي وحدها بدء برنامج من الضربات الجوية ضد الأهداف العسكرية الإيرانية على الفور وهذا صحيح لأسباب أربعة هي:

  - أولًا، من الناحية الأخلاقية يجب عدم السماح لإيران بتخزين أسلحة الدمار الشامل وهذا ما يفعله الإيرانيون تحديدًا الآن.
  - ثانيًا، على الصعيد الدولي: تهديدات الأمم المتحدة المستمرة باستخدام القوة في حالة فشل الدبلوماسية سيتم تقويضها بشكل دائم إن لم يقم أحد بتنفيذ هذه التهديدات.
  - ثالثًا، على الصعيد الإقليمي: من المهم الحفاظ على الاستقرار في الشرق الأوسط، وهو منطقة مضطربة للغاية، وهذا الاستقرار مهدد إن لم يتصدَّ أحد للنظام الإيراني.

▫ أخيرًا، على الصعيد الوطني: إن هذه الضربات سوف تضعف قبضة النظام في إيران على السلطة وتعجل بحلول نظام أكثر اعتدالًا.

▪ إنَّ القوة المعنية هنا هي قوة القانون ونحن سوف نستخدمها لجعل التصويت في الانتخابات العامة في المملكة المغربية إلزاميًّا، وسيكون هذا شيئًا جيدًا من ثلاثة جوانب:

▫ أولًا، من الجانب الأخلاقيِّ: علينا جميعًا واجب الحفاظ على الديمقراطية وليس التصويت لإضعاف العملية الديمقراطية وتقويضها، بالتالي ينبغي أن يكون عدم التصويت جريمة يعاقب عليها القانون.
▫ ثانيًا، من الجانب الاجتماعيِّ: الجماعات المعزولة الآن، وتلك التي على هامش المجتمع سوف تُدرج في العملية الديمقراطية والتي ستستفيد منها ويستفيد منها المجتمع كله.
▫ ثالثًا، من الجانب السياسيِّ: ستضطر الأحزاب السياسية لتحديث برامجها السياسية لاستدراج المحرومين وغير المبالين الذين لا يصوتون في الوقت الراهن، بما يخدم مصالحهم وهذا من شأنه أن يحسن كثيرًا من العالم الراكد فكريًّا وسياسيًّا في يومنا هذا.

▪ وسائل الإعلام تمارس نفوذًا أكبر على نمط تفكير الناس أكثر مما تقوم به الحكومة، وهذا صحيح لأسباب ثلاثة هي:

▫ أولًا، معظم الناس يبنون آراءهم استنادًا إلى ما يرونه ويسمعونه في وسائل الإعلام ومن المعروف أن وسائل الإعلام لديها حرية كبيرة لطرح وجهات نظر منحازة وأحادية الجانب.

▫ ثانيًا، يمكن لوسائل الإعلام وضع جداول الأعمال السياسية عن طريق تحديد القضايا التي تريد تناولها وقدر التفاصيل الذي تريد به معالجة هذه القضايا.
▫ ثالثًا، لقد نجحت وسائل الإعلام في تجريح السياسيين بشكل منتظم على مدى السنوات العشر الماضية حتى أصبح الناس الآن أكثر قابلية لتصديقِ الصحفيين أكثر من السياسيين الذين يعتبرونهم متعطشين للسلطة ومنافقين لا غير.

وتُبين الأمثلة التالية طريقةَ رسمِ الخطوط العريضة لموقفِ فريقي الموالاةِ والمعارضةِ تِباعًا.

فلنأخذ مثالين اثنين لشرح ذلك:

(١) سيحظر هذا المجلس استقدام العمالة الوافدة حفاظًا على التركيبة السكانية.

موقف الموالاة:
سيحظر هذا المجلس استقدام العمالة الوافدة حفاظًا على التركيبة السكانية، مما يعود على الدولة بالخير من ثلاثة جوانب:

- أولًا، حظر استقدام من العمالة الوافدة سيوفر فرص عمل للعمالة المحلية وسيساهم في حل مشكلة البطالة التي تعاني منها الدولة.
- ثانيًا، جلب مزيد من العمالة يشكل تهديدًا على أمن واستقرار البلد حيث إن ازدياد عدد العمالة الوافدة سيؤدي إلى تكوين تجمعات كبيرة قد تكون مصدر قلق في المجتمع وقد يدفعها كثرة العدد إلى المطالبة بحقوق سياسية أو القيام بمظاهرات عنصرية مما يؤدي إلى تعطيل مصالح الناس.

- ثالثا، العمالة الوافدة وخصوصًا الأجنبية منها تساهم في تمييع الثقافة الوطنية واضمحلالها؛ وذلك من خلال التأثير السلبي في نشر ثقافتهم الخاصة لدولهم وأيضًا من حيث العادات والتقاليد واللغة التي يستخدمونها مما يؤدي إلى طغيانها على اللغة الأم.

موقف المعارضة:

- أولًا، حظر استقدام العمالة الوافدة يعرقل مسيرة التنمية ومواكبة التطور الحضاري، ومما لا شك فيه ولا خلاف عليه أن المشاريع العملاقة والضخمة تحتاج إلى عدد هائل من الأيدي العاملة ذات الدخل والقبول بالأجر المنخفض وهذا لا نجده في العمالة المحلية.
- ثانيًا، العمالة الوافدة لا تشكل أي خطر أو تهديد لأن هناك قوانين منظمة لعملية الاستقدام وهناك عقود واتفاقات محددة وملزمة لمسؤوليات ومهام وحقوق المستقدمين، كما أن الاتفاق معهم يتم بشكل رسمي عن طريق اتفاقات بين الدولة المستقدمة والدولة المستقدم منها.
- ثالثًا، العمالة الوافدة تساهم في عملية الانفتاح والتعايش بين المجتمعات، فاختلاط العمالة بالمجتمع سيكون وسيلة للتأثر والتأثير وبالتالي يكون المردود إيجابيًا في عملية الاندماج والتعايش بين المجتمعات والثقافات.

(٢) سيرغم هذا المجلس المؤسسات الدولية الحكومية والخاصة على اعتماد اللغة العربية فقط في مراسلاتها الرسمية.

موقف الموالاة:

نريد أن نرغم المؤسسات الدولية الحكومية والخاصة على اعتماد اللغة العربية في مراسلاتها الرسمية للأسباب الآتية:

- أولًا، من أفضل وسائل الاهتمام باللغة العربية والحفاظ عليها. وحيث تعتبر جزءًا مهمًا من الثقافة العربية لا تنفصل عنها. والاعتماد على اللغة العربية يدفع الشعب إلى ملازمة التعامل بها وعدم إهمالها. كلُّ الدول التي تعتمد على غير اللغة الأم في الإجراءات الرسمية تعاني من مشكلة إهمال اللغة الأم.
- ثانيًا، سهولة الإدراك والفهم. فالاعتماد على اللغة المشتركة بين جميع المواطنين يسهِّل نقل المعلومات ونشرها. فالعربية هي لغة التواصل في سائر العالم العربي وأغلبية سكانه يفهم العربية بشكل جيد. ومن ثم اعتماد اللغة العربية في المراسلات الرسمية يضمن وصول المعلومات إلى كافة طبقات المجتمع.
- ثالثًا، مظهر من مظاهر الثقافة العربية. اللغة العربية تعكس الهوية العربية وتعبِّر عن ثقافتها. عندما تستخدم كل الدول – التي تنتمي تحت لواء العالم العربي – اللغة العربية في المراسلات الرسمية، ستكون لهذه اللغة مكانة مستقرَّة في المجتمع العربي وتنتشر لدى كل من يتعامل مع العالم العربي.

موقف المعارضة:

ينبغي علينا ألا نرغم المؤسسات الدولية الحكومية والخاصة على اعتماد اللغة العربية في مراسلاتها الرسمية للأسباب الآتية:

- أولًا، صعوبة نقل المعلومات. فمن المعروف أن المؤسسات الحكومية والخاصة تتعامل مع الجهات التي تستخدم اللغات المختلفة وبعضها لا تتقن العربية. فالاعتماد على العربية في المراسلات الرسمية تُصعب نقل المعلومات وعند ذلك نحتاج إلى إجراءين (إرسال المراسلات وترجمة المراسلات) بخلاف الاعتماد المباشر على لغة مفهومة من قبل الطرفين يضمن وصول المعلومات بطريقة سريعة.
- ثانيًا، صعوبة التعبير. في بعض مجالات العلوم والتكنولوجية، فكل المصطلحات والمستجدَّات مكتوبة بلغة غير العربية. والاعتماد الكلِّي على العربية يؤدي إلى

صعوبة التعبير في بعض المجالات. فمن المستحسن اعتماد اللغة المتداولة في كل المؤسسات أو المجالات.

- ثالثًا، الآثار السلبية في الاقتصاد. في عصر العولمة والتجارة المفتوحة، لأن معظم دول العالم تقوم بمثابة التاجر الذي يعرض ما عنده من البضائع والخدمات ولا يخفى على أحد أن قوّة الاستهلاك يمتلكها غير العرب. فالاعتماد الكلّي على العربية في المراسلات الرسمية يتسبب في عدم رغبة الجهات الخارجية في التعامل مع العالم العربي ويؤدي إلى انعزاله عن العالم.

١-٣- بناء الموقف - مجمل الخطاب

يجب على المتناظر أن يرسم الخطوط العريضة لخطابه في المقدمة التي يفتتح بها حديثه، فيبدأ بذكر حججه الرئيسة أولًا، ثم شرح التوجه العام للموقف الذي يتبناه فريقه بصورة موجزة وفعالة تدخله في الموضوع مباشرة، ثم المحاجّة الفعلية دفاعًا عن موقفه. وعند طرحه حجته الأولى، يجب عليه أن يشرح مبرراته بالتفصيل بما في ذلك الحجج الفرعية والتعليلات والأمثلة والإحصاءات والاقتباسات والمقارنات مع مراعاة أن يكون خطابه بوتيرة تمكنه من الحصول على الوقت الكافي للتطرق إلى جميع الحجج التي سبق له أن وعد المستمعين بأنه سيتناولها في حديثه، وفي النهاية يكون من المفيد أن يلخص وبشكل موجز ما تطرّق إليه في سياق خطابه.

١-٤- العمل الجماعي

العمل الجماعي له دور أساسي في المناظرة، حيث إنه وسيلة مثلى تتيح للمتناظرين الفرصة لتحصيل المعرفة، ودراسة المعلومات، وتقاسم الأفكار والآراء ومناقشتها، والمشاركة بفاعلية في مراحل المناظرة كلها، لذا من المهم أن يعمل المتناظر مع زملائه بروح الفريق الواحد بحيث يؤدي كل فرد في الفريق دوره ومهامه التي تكمّل دور ومهام بقية أفراد الفريق، وهذا يعني أن المجموعة تؤدي دورها بأسلوب العمل التعاوني

الذي يتسم بالتكافل والتضامن، فكل فرد تقع عليه مسؤوليتان: مسؤولية القيام بدوره وتأدية مهامه، ومسؤولية التأكد من قيام الآخرين في مجموعته بأدوارهم ومهامهم.

ومن متطلبات العمل الجماعي أن يشير المتحدثون بعضهم إلى خطابات بعض قدر الإمكان وأن يتأكدوا من أن ما يقوله كل واحد منهم يرتبط ارتباطًا وثيقًا بما يقوله زملاؤه في المجموعة نفسها، بحيث يتكوَّن لديهم موقف قوي يجعلونه مرجعًا لهم، ويشيرون إليه باستمرار، لكن يجب الاحتراز من المغالاة في التكرار؛ درءًا للملل وتفاديًا للضجر.

الأمر الأكثر حيوية في العمل الجماعي هو الإيمان بأن جميع أعضاء الفريق في القارب نفسه، وأنه لا مستفيد من تشتتهم واختلافهم غير خصومهم؛ لذا يجب على المتناظر أن يشارك زملاءه الخطة التي ينوي اتباعها ويناقشها معهم، ثم يتقاسم معهم ما لديه من حجج، وفي أثناء المناظرة الفعلية يجب ألَّا يتردد في تمرير ما يعتقد أنَّه قد يساعد شريكه في خطابه من مداخلات أو تفنيدات أو أمثلة دونها، فهذا جزء حيوي من العمل الجماعي خلال المناظرة.

٢- بنية الخطاب

يحظى الخطاب بأهمية بالغة في عملية التناظر؛ فهو المحور الرئيس الذي يؤسس موقف الفريق والمناظرة بشكل عام، وبدونه لا تقوم مناظرة. ومن مقتضيات الخطاب السليم والقويم: أن تكون له بنية صحيحة وسليمة تسهم في التأثير في المستمع واستمالته ومن ثم بلوغ الهدف المنشود. ونعني ببنيةِ الخطاب: العلاقة الجوهرية التي تربط بين كافة عناصر الخطاب من افتتاحية وعرض وخاتمة بطريقة منسجمة ومتكاملة وتدعم طريقةَ ترتيبِ وتنظيم المُتناظرِ لحُججِهِ وأدلته وأفكاره بشكل متناسقٍ ومُتراصٍّ. هذا وبشكل عام يجب أن يتضمن الخطاب المكونات الرئيسة التالية:

- المقدمة: وهي عبارة عن افتتاحية تهدف إلى لفت انتباه الجمهور.
- العرض: ويتناول عادة الأمور التالية:

  - التعريف بالقضية قيد التناظر وتحديد موقف الفريق.
  - عرض خارطة طريق الفريق وتحديد الخطوط العريضة لموقف الفريق (بيان النهج الذي سيسلكه).
  - تقديم الحجج ذات الصلة والرد على حجج الطرف الآخر.

- الخاتمة: وتتضمن تلخيصًا لموقف الفريق والنقاط الرئيسة التي وردت في خطاب المتحدث، بالإضافة إلى تحديد نقاط قوى الفريق وبيان نقاط ضعف الطرف الآخر.

ويتحدد من خلال بنية الخطاب علاقة الأجزاء (أي الحجج) فيما بينها لتكون جسمًا متكاملًا منسجمًا ومتناسقًا (أي الخطاب)، فإن لم يكن هناك انسجام وتماسك بين أجزاء الخطاب ينعدم الترابط بين الأفكار وينهار الهيكل الأساسي لهذا الخطاب كلية، ممَّا يحدث تهلهلًا في الخطاب ويسبب تصدعًا في موقف الفريق. من هنا ندرك أنَّ البنية هي ما يُبقي الخطاب قائمًا.

ونظرًا لأهمية البنية، ولأنها هي التي تبقي الخطاب قائمًا - كما ذكرنا سابقًا - ولما لها من تأثير قوي في طريقة عرضه واستجابة الجمهور له؛ على المتناظر أن يحرص على الاهتمام ببنية خطابه، وترتيب حججه، وتنظيم أفكاره؛ لأنه بدون بنية سليمة تساعد على تماسك أجزاء خطابه قد لا يتمكن المستمعون (الجمهور ولجنة التحكيم والفريق الخصم) من فهم الحجج التي يُقدِّمها بشكل صحيح، لذلك يجب عليه الانتباه لبعض الإجراءات التي تقوي بنية خطابه، وأهمها ما يأتي:

- التأكد من ذكر كل الحجج والبراهين والنقاط التي خطَّط لذكرها سلفًا، فالبنية السليمة والمنظمة لخطابه توضِّح معالم خطابه وتترك انطباعًا إيجابيًّا لدى هيئة التحكيم، وتمكِّنه من الظفر بنقاط إضافية.
- الحرص على تحديد الخطوط العريضة لخطابه قبل الشروع في حديثه.
- الاقتصار على ثلاث أو أربع حجج كحد أقصى.
- استخدام عدد من الأمثلة لكل حجة، بحيث لا يتجاوز عدد الأمثلة في كل حجة مثالين أو ثلاثة.
- رسْمُ معالم خطابه وبيان أهم مكوناته وتقسيمه إلى أجزاء محددة، ثم توضيح كل منها على حدة.
- التأكد من أنه تطرَّق فعليًّا إلى كل الحجج التي ذكرها في أثناء تحديد الخطوط العريضة لخطابه في البداية، فمن الخطأ الفادح أن يتجاهل بعض هذه الحجج أو يتغافل عنها عند إلقاء خطابه.
- العناية في نهاية الخطاب بتلخيص كل حجة أوْرَدها فيه.
- الاهتمام بعامل الوقت أمر بالغ الأهمية، إذ يجب التنبُّه دائمًا لمقدار الوقت الذي يستغرقه الخطاب، وضبطُ وتيرةِ الحديث وفق ذلك، وفي النهاية يجب السعي لتخصيص مدة ١٥ ثانية كي يستطيع المتحدث أن يختم حديثه ويلخصه.

٣- أدوار المتحدثين والاضطلاع بالدور الصحيح

يجب على جميع المتحدثين أن يضعوا نصب أعينهم أن الغاية من وراء خطاباتهم هي الدفاع عن الموقف الذي يتبناه فريقهم كونهم مجموعة واحدة متكاملة، وتفنيد ما يقوله الفريق الخصم؛ بغية إحداث تصدع وخلل في موقفه. وللوصول إلى هذه الغاية يجب أن يؤدي كل متحدث دوره على أحسن وجه من دون إخلال بأيٍّ من المهام التي تُسند إليه، فكل متحدث له مسؤوليات محددة يجب عليه القيام بها، ويجب على

المتحدثين أن يتعاونوا فيما بينهم بشكل يدعم الخط الثابت للفريق، ويُبين أنَّ هناك تنسيقًا وانسجامًا يجمعهم.

تبدأ المناظرة بخطاب المتحدِّث الأول من فريق الموالاة، وبعده تُعطَى الكلمة للمتحدِّث الأول من فريق المعارضة، ومن ثم تنتقل بشكل تداولي بين الفريقين كما هو موضَّح:

المتحدث الأول من فريق الموالاة ← المتحدِّث الأول من فريق المعارضة
المتحدث الثاني من فريق الموالاة ← المتحدِّث الثاني من فريق المعارضة
المتحدث الثالث من فريق الموالاة ← المتحدِّث الثالث من فريق المعارضة
خطاب رد الموالاة ← خطاب رد المعارضة

مع انتهاء المتحدث الثالث من فريق المعارضة، يقدم المتحدث الأول أو الثاني من فريق المعارضة خطاب الرد، ويليه بعد ذلك خطاب رد فريق الموالاة ويقدمه المتحدث الأول أو الثاني من هذا الفريق، ونُنَوه إلى أنه لا يجوز للمتحدث الثالث من كلا الفريقين تقديم خطاب الرد.

لكل متحدث في المناظرة دور معين، وتختلف الأدوار باختلاف المتحدثين واختلاف أساليب المناظرة. ولك عزيزي القارئ ملخصًا لأدوار المتحدثين اعتمادًا على أسلوب المناظرات الذي يعتمد فرقًا مكونة من ثلاثة أعضاء لكل فريق.

أدوار المتحدثين

- أولًا، خطاب المتحدث الأول من فريق الموالاة (٥ دقائق) ويتكون من الآتي:

- الافتتاحية (لفت انتباه الجمهور) ويشمل ذلك تحية هيئة التحكيم والجمهور.
- التعريف بالقضية قيد التناظر (مَنْ، ماذا، أين، متى، كيف).
- تحديد موقف الفريق (وتبريره إذا لزم الأمر).
- عرض خارطة طريق لعمل الفريق (تحديد الخطوط العريضة للموقف الذي سيطرحه الفريق).

توزيع الحجج على المتحدثين في الفريق نفسه، مع العلم بأن كل حجة تتكون من العناصر الآتية:

- التوكيد (الفكرة الرئيسة).
- التعليل (لأن...): لماذا يتخذ المتحدث/ الفريق هذا الموقف من القضية.
- التدليل (أمثلة): إعطاء أمثلة وبراهين وأدلة تثبت صحة موقف المتحدث/ الفريق من القضية.

- تقديم الحجج الخاصة به بصفته المتحدث الأول من فريق الموالاة.
- إنهاء الحديث بتلخيص موقف الفريق والنقاط الرئيسة التي وردت في الخطاب.

- ثانيًا، خطاب المتحدث الأول من فريق المعارضة (٥ دقائق) ويتكون من الآتي:

- الافتتاحية (لفت انتباه الجمهور) ويشمل ذلك تحية هيئة التحكيم والجمهور.
- تحديد موقف الفريق (وتبريره إذا لزم الأمر).
- الرد على التعريف وبيان وضوحه من عدمه، ومدى صلته بالقضية، ويشمل ذلك قبول التعريف الذي يقدمه فريق الموالاة أو رفضه.

- في حال عدم رفض تعريف الخصم فهذا يعني قبوله.
- في حال رفض تعريف الخصم أو ادعاء أنه غير واضح فإنَّ بإمكان هذا المتحدث إعادة التعريف وطرح تفسير بديل.

- تفنيد الحجج التي قدمها المتحدث الأول من فريق الموالاة، والرد عليها.
- عرض خارطة طريق لعمل الفريق (تحديد الخطوط العريضة للموقف الذي سيطرحه الفريق).

توزيع الحجج على المتحدثين في الفريق نفسه، مع العلم بأن كل حجة تتكون من العناصر الآتية:

- التوكيد (الفكرة الرئيسة).
- التعليل (لأن...): لماذا يتخذ المتحدث/ الفريق هذا الموقف من القضية.
- التدليل (أمثلة): إعطاء أمثلة وبراهين وأدلة تثبت صحة موقف المتحدث/ الفريق من القضية.

- تقديم الحجج الخاصة به بصفته المتحدث الأول من فريق المعارضة.
- إنهاء الحديث بتلخيص موقف الفريق والنقاط الرئيسة التي وردت في الخطاب.

- ثالثًا، خطاب المتحدث الثاني من فريق الموالاة (٥ دقائق) ويتكون من الآتي:

- الافتتاحية (لفت انتباه الجمهور) ويشمل ذلك تحية هيئة التحكيم والجمهور.
- التوكيد على موقف فريق الموالاة ودعم ادعاء الفريق ومزاعمه.
- تفنيد الحجج التي قدمها المتحدث الأول من فريق المعارضة.

- إضافة حجج جديدة تجعل موقف الفريق أكثر إقناعًا، مع العلم بأن كل حجة تتكون من العناصر الآتية:

  - التوكيد (الفكرة الرئيسة).
  - التعليل (لأن...): لماذا يتخذ المتحدث/ الفريق هذا الموقف من القضية.
  - التدليل (أمثلة): إعطاء أمثلة وبراهين وأدلة تثبت صحة موقف المتحدث/ الفريق من القضية.

- إنهاء الحديث بتلخيص موقف الفريق والنقاط الرئيسة التي وردت في الخطاب.

- رابعًا، خطاب المتحدث الثاني من فريق المعارضة (٥ دقائق) ويتكون من الآتي:

  - الافتتاحية (لفت انتباه الجمهور) ويشمل ذلك تحية هيئة التحكيم والجمهور.
  - التوكيد على موقف فريق المعارضة ودعم ادعاء الفريق ومزاعمه.
  - تفنيد الحجج التي قدمها المتحدث الثاني من فريق الموالاة.
  - إضافة حجج جديدة تجعل موقف الفريق أكثر إقناعًا، مع العلم بأن كل حجة تتكون من العناصر الآتية:

    - التوكيد (الفكرة الرئيسة).
    - التعليل (لأن...): لماذا يتخذ المتحدث/ الفريق هذا الموقف من القضية.
    - التدليل (أمثلة): إعطاء أمثلة وبراهين وأدلة تثبت صحة موقف المتحدث/ الفريق من القضية.

- إنهاء الحديث بتلخيص موقف الفريق والنقاط الرئيسة التي وردت في الخطاب.

- خامسًا، خطاب المتحدث الثالث من فريق الموالاة (٥ دقائق) ويتكون من الآتي:

  - الافتتاحية (لفت انتباه الجمهور) ويشمل ذلك تحية هيئة التحكيم والجمهور.
  - التوكيد على موقف فريق الموالاة ودعم ادعاء الفريق ومزاعمه.
  - تفنيد الحجج التي ساقها المتحدث الثاني من فريق المعارضة، والحجج التي قدمها المتحدث الأول من المعارضة ولم يتطرق لها المتحدث الثاني من فريقه (فريق الموالاة).
  - إعادة بناء الحجج التي أدلى بها المتحدث الأول والثاني من فريق الموالاة، والتي تطرق إليها الفريق الخصم بصورة أكثر ترتيبًا وتنظيمًا.
  - إعادة صياغة الحجج التي ساقها فريق الموالاة والتي لم يتناولها الفريق الخصم.
  - إنهاء الحديث بتلخيص موقف الفريق.

- سادسًا، خطاب المتحدِّث الثالث من فريق المعارضة (٥ دقائق) ويتكون من الآتي:

  - الافتتاحية (لفت انتباه الجمهور) ويشمل ذلك تحية هيئة التحكيم والجمهور.
  - التوكيد على موقف فريق الموالاة ودعم ادعاء الفريق ومزاعمه.
  - تفنيد أهم الحجج التي ساقها المتحدث الأول والثاني من فريق المعارضة.
  - إعادة بناء الحجج التي أدلى بها المتحدث الأول والثاني من فريق الموالاة، والتي تطرق إليها الفريق الخصم بصورة أكثر ترتيبًا وتنظيمًا.
  - إعادة صياغة الحجج التي ساقها فريق الموالاة والتي لم يتناولها الفريق الخصم.
  - إنهاء الحديث بتلخيص موقف الفريق.

مع بلوغ هذه المرحلة ينتهي إلقاء الخطاب الرئيس لكل من المتحدثين الثلاثة الأوائل، وبعد نهاية خطاب المتحدِّث الثالث من فريق المعارضة، يأتي دور خطاب الرد أو ما يسمى بالملخص، ويبدأ به أيضًا فريق المعارضة (المتحدث الأول أو الثاني في الفريق)، بعده يقوم فريق الموالاة بإلقاء خطاب رده لتنتهي المناظرة. ويكون خطاب الرد كما يأتي.

- سابعًا: خطاب رد المعارضة (٣ دقائق) ويجب أن يلقيه المتحدث الأول أو الثاني من فريق المعارضة:

  - الافتتاحية (لفت انتباه الجمهور) ويشمل ذلك تحية هيئة التحكيم والجمهور.
  - مقارنة بين ما قدمه الفريقان خلال المناظرة من حجج وتفنيدات.
  - تحديد نقاط قوى فريق المعارضة ونقاط ضعف الموالاة.
  - الختام بتلخيص موقف الفريق، وبيان السبب الرئيس الذي أدى إلى فوز فريق المعارضة.

- ثامنًا: خطاب رد الموالاة (٣ دقائق) ويجب أن يلقيه المتحدث الأول أو الثاني من فريق الموالاة:

  - الافتتاحية (لفت انتباه الجمهور) ويشمل ذلك تحية هيئة التحكيم والجمهور.
  - مقارنة بين ما قدمه الفريقان خلال المناظرة من حجج وتفنيدات.
  - تحديد نقاط قوى فريق الموالاة ونقاط ضعف المعارضة.
  - الختام بتلخيص موقف الفريق، وبيان السبب الرئيس الذي أدى إلى فوز فريق الموالاة.

٤- تدوين الملاحظات

تدوين الملاحظات أمر ضروري ومفيد خلال مجريات المناظرة، ولكنه يجب أن يكون موجزًا ومنظمًا تنظيمًا محكمًا حتى يكون فعالًا ويحقق الهدف المرجو منه، فلا جدوى على الإطلاق من التحدث أو الإنصات لما يقال من دون أن تُدَون ملاحظاتك.

وينبغي عليك عند تدوين ملاحظاتك الحرص على وضع خطوط عريضة وعناوين رئيسة تندرج تحتها معلومات مختصرة وموجزة تكون بمثابة مفاتيح تُعينك على تذكر النقاط المهمة في خطابك وتترك لك المجال للاسترسال فيه بحيث تبقى متواصلًا مع الجمهور بصريًا، فمن الخطأ أن تقرأ هذه الملاحظات بشكل حرفي قد يترك انطباعًا سلبيًا لدى من يشاهدك ويستمع إليك. وعند تدوين ملاحظات حول حجج خصومك بغية تفنيدها، فإنه من الأفضل لك أن تستخدم ورقة منفصلة بحيث تكتب فيها كل التفاصيل المهمة التي ترد في حديثهم، ثم قُم برسم الخطوط العريضة في مدونة الملاحظات التي سوف تستخدمها فعليًا في خلال حديثك أو في أثناء مداخلاتك. وتختلف تقنيات تدوين الملاحظات اختلافًا كبيرًا مع اختلاف رغبات الناس وأفضلياتهم.

لا يوجد أي فرق على الإطلاق بين التقنيات المختلفة ما دامت الملاحظات الناتجة تتيح لك أن تقول ما تريده، وبالطريقة التي تختارها. بعض الناس يقوم بتدوين ملاحظاته على بطاقات، وبعضهم على أوراق مختلفة الحجم، إلا أن معظم المتناظرين يستخدمون إضبامة تحتوي عادة على عدد من الأوراق، المهم أن تُرتب أوراقك وتضعها على المنبر قبل حديثك، أو أن تتركها على المقعد أو الطاولة حيث تجلس، وتذكّر أن حملها هنا وهناك غير لائق وقد يعرقل أي إيماءات تود القيام بها. ينبغي عليك أيضًا أن ترجع بنظرك إلى هذه الملاحظات من وقت إلى آخر لتتذكر النقاط

التي تريد أن تطرحها في أثناء حديثك. إن رسم هيكل واضح يُبين بنية حديثك، ويرتِّب ملاحظاتك ميزة كبيرة لا يستهان بها.

أسلوب الإلقاء

إن المناظرة الجيدة – مهما كانت طبيعتها ونوعيتها من مناظرات تنافسية أو عامة أو غيرها – تسعى إلى المزج بين المضمون (أو المحتوى) وطريقة عرضه، على أن يتم ذلك بشكل توافقي. وبمعنى آخر يجب تحقيق توازن بين طبيعة الحجج التي تُعرض وطريقة عرضها بحيث يُكَمِّل بعضُها بعضًا ويدعم كلاهما الآخر. وهكذا فإن الأسلوب الملائم عند تقديم خطابٍ مُعينٍ يسهم من دون شكٍ في إيصال الرسالة بشكل فعالٍ وواضحٍ وجلي. وعلى الرغم من أن الحجج الدامغة والأدلة القوية تُعَد مِحْور كل مناظرةٍ جيدةٍ، على المتناظِرين ألا يتغاضوا عن أهمية الشق الخاص بالأسلوب من مؤثرات لغوية وصوتية وحركات وتعابير وإيماءات وكل ما من شأنه إقناع المحكمين والجمهور على حد سواء.

والإلقاء الجيد يستوجب قيام المُلقِي بنقل معلوماته ومشاعره وأحاسيسه عن طريق الخطاب إلى المُلقَى إليه مستخدمًا في ذلك ما يمكن استخدامه من لغة الجسد ونبرات الصوت، والإلقاء ليس مجرد أداءٍ فكريٍّ ومعرفيٍّ، ولكنه أداء صوتي وجسدي وحركي بالدرجة الأولى. ويُعرف الأسلوب بأنه الكيفية التي يتم بها إلقاء الخطاب والطريقة التي يسعى من خلالها المتحدث إلى إيصال رسالته، ويشمل ذلك الكيفية التي يريد بها عرض الحجج التي يبرهن بها على موقفه وموقف فريقه، بالإضافة إلى عنصري المحتوى والإستراتيجية. ويعتبر الأسلوب من ركائز عملية التناظر

الأساسية التي يجب على المتناظر أن يتمكن منها في المراحل الأولى لمشواره التناظري؛ إذ لا تبرز أهمية المحتوى والإستراتيجية بشكل واضح في غياب طريقة مقنعة وجذابة ومُمتعة يعرض بها المتناظر حججه ويُقدم بها أفكاره ويُبيِّن بها أدِلَّته وبراهينه. إذن على المتناظر أن يُقدِّم ما لديه من مادةٍ مرتبطةٍ بموضوعِ المناظرة بطريقة مقنعة تنم عن الثقة بالنفس ورباطة الجأش.

لا ريب إذًا أنَّ لشخصية المُلقي ومؤهلاته الثقافية وموهبته ومظهره وحركاته دورًا كبيرًا في تحسين إلقائه وتجويده وتأثيره في نفوس السامعين، وفي قدرته على إنجاز المهمة التواصلية والسلوكية على الوجه الأكمل.

من خلال هذا التوصيف المبسط يتضح أنَّ الإلقاء الناجح يعتمد بشكل كبير على الأسلوب الذي يتبناه المُلقي وليس مجرد التلفظ بكلمات معينة بصوت مسموع. فهو يتطلب أكثر من ذلك، فبالإضافة إلى التحضير الجيد والممارسة الفعلية للموضوع، فإن النجاح في إلقاء خطاب معين يحتاج إلى عناصر مهمة من أبرزها: الطلاقة، والوضوح، والبيان، وسلامة اللغة، وجهارة الصوت ونبرته، والاتصال البصري، والحركات والإيماءات والتعابير، بالإضافة إلى التنظيم الجيد للخطاب.

في هذا الفصل سنتطرق إلى أمرين متعلقين بطريقة عرض الحجج، وهما:

- تنظيم الخطاب في المناظرة.
- مكونات الأسلوب المناسب.

١- تنظيم الخطاب

على المتناظر أن يتذكر أن هيكل الخطاب جزء من إيصال الرسالة، فهو يزيد من

تأثير تواصل الجمهور وفهمه كما يسهل للمتناظر أن يتذكر التسلسل الذي ينبغي أن يتَّبِعه في طرح حججه (انظر الفصل الرابع). ولكي يكون الخطابِ مُنظمًا تنظيمًا جيدًا يجب ألَّا يخلو من ثلاثة عناصر أساسية: المقدمة والجسم - إيصال الفكرة الأساسية - والخاتمة.

ينبغي أن يحتوي جسم الخطاب على النقاط الأساسية التي يرغب المتناظر في طرحها: كالتفسيرات والأسباب والتصوير والأمثلة وغيرها. وطالما أن خطابات المناظرات قلما تزيد عن ٥-٦ دقائق، هذا يعني أنه في حال رغب المتناظر في طرح النقاط بشكل جيد، فلن يكون باستطاعته تقديم أكثر من ثلاث أو أربع نقاط في تلك المدة الزمنية المحددة. وقد يرغب المتناظر في طرح مقدمة صغيرة عن النقاط التي سيطرحها في المناظرة قبل الدخول والإسهاب في شرحها. هذا يعطي الفرصة للجمهور اتباع الأفكار الأساسية بشكل أفضل، وأن يحتفظ بمعلومات أكثر بعد إلقاء الخطاب. على المتناظر أيضًا أن يراعي الانسيابية السلسة في التنقل بين النقاط الرئيسة، ومثال على ذلك استخدام عبارات من قبيل: «الآن وقد شرحت لكم... أود الانتقال إلى...»، أو «ما يتبع تلك النقطة هو...»

١-١- بدء وانتهاء الخطاب

إن القسمين الأول والأخير من الخطاب، على وجه التحديد، ذوا أهمية خاصة، إذ من المحتمل أن يتذكر الجمهور هذين القسمين. فالمقدمة حاسمة لأن الجمهور يلتقي أولًا بالمتحدث، ويستكشف موضوع المناظرة، وقد يعرف خطط المتحدث من خلال خطابه. أما الخاتمة فتكون أيضًا حاسمةً، لأن المتحدث يضع المعلومات متسلسلة ومترابطة، مذكرًا الجمهور بالنقاط الأكثر أهمية، ومخبرهم بما يود منهم فعله بالمعلومات المعطاة. لأجل هذا، من الضروري إعارة الانتباه لبداية وخاتمة الخطاب.

٢- مكونات الأسلوب

وفيما يلي أمثلةٌ لبعض الأساليب الفعالة التي يمكن استخدامها في المناظرات، وكل منها يُعزز فهمَ القضايا المطروحة، ويساعد على إضفاء روح الترفيه وعنصر المفاجأة والإثارة في المناظرة.

٢-١- الوضوح وطلاقة اللسان

يعني الوضوح في مفهومه العام بلوغ النص للمتلقِّي ووصوله إليه، لأنَّ من غايات اللغة: الاتصال والإفهام وليس الغموض والإبهام. ويقتضي الوضوح التحدث من دون غموض أو التباس بلغة يفهمها السامع، ويتحقق من خلالها التأثير في عقول المستمعين ومداركهم.

إنَّ القدرة على التعبير عن القضايا المعقدة بشكل واضح وموجز يصب في صميم ما يتناظر بشأنه. والمفتاحُ إلى الوضوحِ هو أن يسبقَ عقلُكَ صوتَكَ دائمًا بثوان معدودة، وهذا أمر تتفاوت قدرات الناس على القيام به، لكننا نستطيع أن نطوِّر قدراتنا بالممارسة والتدريب المستمر.

إنَّ السبب الرئيس الذي يجعل كلام الناس يبدو غيرَ واضحٍ، هو فقدان تسلسل الأفكار أو انسيابها، وقد يعود سبب ذلك إلى خطئهم في تحديد الهدف عند تدوينهم الملاحظات والمذكرات والأفكار، أو بسبب تقديمهم بيانًا يحتوي على كثير من الحشو والعباراتِ الفرعيةِ بحيث أصبحوا غير قادرين على تذكر النقطة التي شرعوا في تقديمها في البداية؛ ونتيجة لذلك يتخبطون ويستخدمون المفردات الخطأ ويرتكبون أخطاء نحوية وأسلوبية في مسعى يائس لإنهاء وجهة نظرهم.

كثيرًا ما نرى مناظرات تتدفق فيها الخطابات ويرد فيها خطاب بعد خطاب

لمتناظرين بارعين، وتكون هذه الخطابات مليئة بالعديد من الأمثلة المعقدة، والحقائق المجهولة لحد بعيد، والإحصاءات المثيرة للإعجاب، ولكن لا يتم التعبير عن أيٍّ منها بشكل واضح. إن أفضل خطاب في مثل هذه المناظرات عادة ما يكون الخطاب الذي يتناول الموضوع بنهج بسيط.

ويُعنى بطلاقة اللسان فصاحته وبيانه، أي قدرة المتحدث على التحدث من دون تلعثم أو تردد أو تأتأة. وطالما أن الشخص يستطيع التحدث بطلاقة - إلى حدٍّ ما - في المحادثات اليومية المعتادة فيمكنه تحقيق مستوى جيد من الطلاقة، بشكل عام، ببعض الممارسات ومن أهمّها الثقافة الواسعة والشاملة، والإكثار من القراءة والمطالعة إضافة إلى الدُّربة والمراس، ومن المهم جدًّا أيضًا أن تعرف بوضوح معنى ما ستقوله؛ لأن فقدان الوضوح في الخطاب يؤدي إلى الارتباك والخوف وينتهي بفقدان الطلاقة.

٣-٢- اللغة

يستخدم خاصة الناس وعامتهم في المنطقة العربية أنواعًا مختلفة من اللهجات العامية والدَّارجة في أحاديثهم اليومية أكثر من استخدامهم اللغة العربية الفصيحة، وينطبق الشيء نفسه على كثير من وسائل الإعلام المختلفة خاصة السمعية والبصرية منها، غير أن بعض المثقفين والمختصين بشؤون اللغة ينظرون إلى اللهجات نظرة مقرونة بالريبة والتخوُّف، وقد تكون مشوبة بالاستنكار وعدم الرضا إذا تعلق الأمر باستخدامها في المجالات التربوية، والثقافية، والعلمية، والدينية، والسياسية، والرسمية خاصة.

من هنا ارتأينا أن تبقى المناظرة ضمن حدود اللغة العربية الواضحة والسهلة، فهي أسلم وأفضل، وليس هذا من منطلق عدم جواز استعمال العامية، ولكن بسبب اختلاف اللهجات المحلية بين الدول العربية، فكل دولة لها لهجة أو لهجات عامية

خاصة بها، قد لا تفهمها الشعوب العربية الأخرى، فاللهجات العامية في عمان تختلف عن اللهجات العامية في الأردن وكذلك في الجزائر والمغرب وهكذا؛ لهذا يجب استخدام اللغة العربية الميسرة التي يفهمها كل المتناظرين، وأن يلتزموا قواعدها نحوًا وصرفًا، ويحرصوا على سلامة النطق وصواب اللفظ.

٢-٢-١- اللغة التصويرية

باستخدام اللغة التصويرية، يمكن للمتحدث أن يشير إلى مفاهيم وقضايا معينةٍ بطريقةٍ غير مباشرةٍ، واصفًا إياها من خلال استخدامه لتعابير صورية وروابط ومقارنات. ومن أمثلةِ اللغة التصويرية ما يلي:

- المجاز: هي طريقة مؤثرة في اللغة التصويرية، كأن تقول: «تحتاج رياح التغيير إلى كنس السياسات الحالية من الجو، من أجل خلق عالم أفضل لأطفالنا.»
- التجسيد: هو وضع صفةٍ من صفات الشيء المادي في الشيء المعنوي لتجسيد المعنى، ومن ذلك أن تنسب الصفات البشرية إلى مفاهيم مجردة. مثلا: «لا يمكننا تجاهل الفرصة التي تطرق بابنا.»
- التشبيه: استخدام المقارنات، كأن نقول: «إن مسألة تجاهل تغير المناخ كتجاهل وجود قنبلة موقوتة على متن طائرة.»

٢-٣- التكرار والمؤثرات اللفظية

يمكن أن تكون عملية تكرارِ عباراتٍ محددةٍ أداةً فعالة جدًّا في المناظرة – أي التأكيد على نقطة محددة مطروحة وترسيخها، من أجل كسبِ تعاطفِ الجمهور. وإليك عزيزي القارئ أمثلة على ذلك:

التكرار: في خطابه الشهير في مسيرة واشنطن عام ١٩٦٣ استخدم «مارتن لوثر

- كينج» مستخدمًا العبارة التالية: «لديَّ حلم». وقام «لوثر» بتكرارِ هذه العبارة ما لا يقل عن تسعِ مراتٍ.

التوازي: نوع من أنواع التكرار، ويُعنى به التشابه القائم على تماثل في بنية الجملة

- أو جزءٍ منها، كأن نقول: «نحن لا نَتوقع تقبُّل هذا الاقتِراحِ، ولكن نحن أيضًا لا نريدُ قبول هذا الاقتراح.»

اللغة العربية مليئة بالمؤثرات والمحسنات اللفظية التي تضفي على الكلمة طابعًا مميزًا وجذابًا، مثل: السجع، والجناس، والطباق، وحسن التقسيم، والازدواج... وهناك أيضًا أدوات الربط مثل (الواو، والفاء، وثم، وكذلك، ولأن، وبالإضافة إلى، والتكرار...) وغير ذلك من الأدوات التي تعطي رَونقًا وتماسكًا وقوةً للخطاب إذا استخدمت استخدامًا صحيحًا، وكذلك الأساليب الإنشائية كالاستفهام، والنداء، والأمر، والنهي، والتمني..... إلخ، هذه الأساليب يظهر تأثيرها في الخطاب إذا أحسن المتحدث التحكم في نبرات صوته، فنبرة الاستفهام تختلف عن التمني، والأمر يختلف عن النداء، وهكذا، فيمكن للمتحدث أن يختار الكلمات المهمة ويلفت انتباه المستمع إليها، مستخدمًا ما يناسبها من مؤثرات استخدامًا صحيحًا.

٢-٤- جهارة الصوت ونبرة الصوت والتلوين الصوتيُّ

جهارة الصوت

- التحدث بصوت واضح ومسموع أمر ضروريٌّ في المناظرة، وهو لا يعني الصراخ أبدًا، كما أنَّ التحدث بصوت منخفض جدًّا لدرجة أنه لا يكاد يُسمع هو خطأ بكل تأكيد، إذ إنَّ المحكمين والجمهور على حد سواء لا يمكنهم الحكم على شيء لم يتمكنوا من سماعه أساسًا. إنَّ التحكم في درجة الصوت بحيث يرتفع في مواضع معينة، وينخفض في مواضع أخرى، يمكن أن يضفي مزيدًا من التركيز المفيد على

نقاط مهمة في الخطاب، وفي كلا الحالين يجب أن يكون الصوت مسموعًا وواضحًا.

نبرة الصوت

▪ من الأشياء التي تُضعِف الخطابَ، وتَبعثُ المللَ والسآمة في نفوس المستمعين، أن يتحدث المُلقي بطريقةٍ رتيبةٍ متبعًا وتيرةً واحدةً ونبرة صوتية واحدة لا تتغير، فلا تعبر نبرات صوته عن معاني خطابه.

تعتبر نبراتُ الصوتِ من المكونات الرئيسة للإلقاء المتميز واستخدامُها مهمٌّ جدًّا عند التخاطب، كما أن لها تأثيرًا كبيرًا في الإقناعِ والتأثيرِ على المستمعِ. وتلوينُ نبراتِ الصوتِ مطلبٌ أساسيٌّ عند التخاطبِ ويتمُّ التلوينُ حسب المقامِ بحيث تتنوع نبرات الصوت قوة وضعفًا، ورقةً وتفخيمًا، وارتفاعًا وانخفاضًا لإعطاء معنى معينٍ ولبلوغ هدفٍ محدد، فهناك حالات ومواقف تستوجب نبرات صوت معينةٍ، فالاستفهام له نبرة خاصة، والتعجب له نبرة خاصة، والأمر والنهي لهما نبرة خاصة بهما.

التلوين الصوتيُّ

▪ والتلوين الصوتي من الأمور التي تُقَوي الخطاب، وتُجلِّي معانيه ومقاصد الملقي للمستمعين، وهو الذي يبرز جمال المؤثرات الصوتية، ويجعل الخطاب مثيرًا للاهتمام. والتلوين الصوتي لا يعني أن يرتفع صوتُ المتحدث وينخفض من دون سبب وفي غير موضعه، بل يعني أن تُعطى النبرة الصوتية المناسبة لكل جزئية في الخطاب، فالقوة والشدة والعبارات المكررة، والسخرية المقبولة، والتساؤلات المثيرة كلُّها مُؤثرة ويجمُل استخدامها عند تفنيد حججِ الخصم، والهدوء والاتزان والعبارات المنطقية المؤكدة، يَحسن استخدامها عند عرضِ حُججِ الفريق. وفي الخطاب يجب تجنبُ النبرةِ الصاخبة؛ لأنها تسبب الانزعاج والنفور، والنبرة الهادئة؛ لأنها تسبب رتابة منومة عن غير قصد تجعل المتحدث يبدو كأنه بحاجة

إلى من يوقظه.

٢-٥- مواضع الوقف والوصل

إن كان المُتناظر يُريد أن يُصبح متحدثًا ناجحًا فعليه أن يعرف أين يتوقف في أثناء خطابه وأين يُواصل. وخير وسيلة لتحقيق ذلك هي التمهل في الإلقاء والتأني في الكلام، إذ إن الإلقاء السريع المتعجل يؤدي إلى فقدان التركيز والانتباه والمتابعة لدى المستمعين، كما أنه قد يسبب تداخل المعاني والتباس العبارات، فالأفكار الرئيسة والجمل المهمة ينبغي أن يتسم إلقاؤها بالتأني وعدم الاستعجال، تمكينًا لاستيعاب السامع لها، وتعزيزًا لأثرها في أذهان المستمعين ونفوسهم، والتمهل المطلوب هنا لا ينبغي أن يقود إلى هدوء بارد أو تثاقل مميت، بل يجب أن يكون طبيعيًّا غير متكلفًا، فالطلاقة تمنح المُتحدث مظهرًا ذكيًّا، ووقتًا كافيًا ليقول ما يريد.

إن التنويع في سرعة الحديث يمكِّن المتحدث من التركيز على نقاط معينة وإبراز أهميتها، ولكن هذا التنويع يجب أن يكون دقيقًا وفي محله.

٢-٦- الاتصال البصري

الاتصال البصري مع الجمهور مهمٌّ جدًّا في أثناء إلقاء الخطاب؛ فالتَّواصل البصري مع المستمعين هو الحبل الذي يربط المتحدث بهم، وهو الذي ينقل له مدى اهتمامهم بما يقوله؛ وهذا يزيد من ثقته بنفسه ويخلصه من الارتباك والتوتر.

هناك نصائح متعددة حول كيفية الحفاظ على اتصال بصري جيد يمكن المتحدث من شد انتباه المستمعين، فمن المهم جدًّا النظرُ إلى الجمهورِ وتوزيعُ النظراتِ على جميعِ الحاضرينَ والتنقلِ من نقطة تجمع وسط الجمهور إلى أخرى، وكأنه يخاطبهم فردًا فردًا، وعليه تجنب النظر في الفراغ أو التركيز على نقطة واحدة أو مجموعة

معينة فقط، ويجب أن يكون على اتصال بعينيه مع جمهور المستمعين جميعهم، مثل المتحدث في التلفاز الذي يبدو على الشاشة وكأنه يتحدث إلى كل شخص من جمهور المشاهدين. وتجدر الإشارة أيضًا إلى أنه من المفيد أحيانًا النظر إلى المستمعين المؤيدين أو المحايدين، وتفادي النظر إلى المعارضين والمعاندين، ولكن من الضروري أن يكون المتحدث حريصًا على تحويل بصره من جهة إلى أخرى، وأن يتذكر أن لا أحد يحب التحديق في وجهه وفي عينيه على وجه الخصوص بشكل مباشر ومستمر، لأنه قد يصعِّب عليه التركيز في محتوى الخطاب، وقد يولد لديه الشعور بالحرج أو عدم الارتياح أو الخجل أو التوتر وغير ذلك.

٢-٧- الحركات والإيماءات والتعابير

للحركات والإشارات أثرها المهم في الخطابة، فهي تعكس الانفعال والمشاعر وتُعين على مزيد من المتابعة والتوضيح، وينبغي أن تكون هذه الإشارات والحركات منضبطة بقدر معقول وغير متكلفة، وإذا استُخدمت الإيماءات والإشارات بلا تكلف وكانت ملائمة لمعاني الكلمات المصاحبة لها فإنه من الممكن أن تقوم بدورٍ أساسيٍّ في إيصالِ الأفكارِ وتحريكِ المشاعرِ وبلوغ التأثير المنشود.

وينبغي على المتحدث ألا يشعر أنه متجمد في بقعة واحدة، أو أن أطرافه متيبسة بلا حراك، ومن المفيد أن يتدرب على إلقاء خطابه قبل الانخراط في أي مناظرة فعلية، وأن يتَمرَّن على استخدام أنواع مختلفة من الحركات والإيماءات والتعابير ليرى كيف يُبلي، ويجب ألا يُخطِّط لاستخدامها عند نقاط معينة من دون غيرها في الخطبة؛ لأن ذلك من شأنه أن يجعلها تصرفات تمثيلية غير طبيعية على الإطلاق، فمن المهم أن تكون حركات اليدين عفويه وتلقائية قدر الإمكان، وأن تكون تعابير الوجه مثل رفع الحواجب، والابتسام أدوات مفيدة تستخدم في الوقت المناسب، ومن المهم أيضًا ألا ننفر من استخدام الإيماءات بل نُوظِّفها بنجاح، وعلينا أن نتذكر دائمًا أنه لا إفراط

ولا تفريط في استخدام الإيماءات، وأنَّ القيام ببعض الإيماءات التعبيرية أفضل بكثير من إبقاء اليدين ثابتة على الطاولة أو على أي شيء يوجد أمامنا.

٢-٨- طريقة الوقوف

الوقوف الصحيح له دوره في إعطاء شعور بالراحة للمتحدث في أثناء إلقاء خطابه، مما يزيد من ثقته بنفسه ويدعم ثباته، فالوقوف بشكل ثابت يجعلنا أقل ميلًا إلى إلهاء الجمهور بحركات منفرة لا داعي لها؛ لهذا يجب على المتحدث أن يظهر واثقًا من نفسه في أثناء وقوفه، لا سيما خلال اللحظات المهمة جدًّا التي يقترب فيها من المنصة والتي سوف يلقي منها خطابه، وكذلك في بداية خطابه، ويجب عليه أيضًا أن يبدو حازمًا في إلقائه وأدائه، وفي أثناء إلقاء خطابه يجب ألا تتنافر حركات جسمه مع الألفاظ التي يستعملها في سياق الخطاب، ويجب ألا يشعر بمجرد وقوفه وراء المنصة أنَّ قدميه صارتا ضاربتين في الأرض كالجذور، المهم ألا يتحرك بكثرة إن لم يكُن لهذا التحرك هدف وألا يقف جامدًا متصلبًا، وأن يكون بين ذلك قوامًا.

٢-٩- الدعابة

تُضفي الدعابة صبغة المتعة والتشويق على الحديث، وتساعد على شد انتباه الجمهور في أثناء المناظرة خصوصًا إذا كانت في وسط مناظرة يطغى عليها عامل الملل، ولا يختلف اثنان على أنَّ الحديث الجيد والذي تتخلله لحظات من الدعابة أفضل بكثير من الحديث الجاد وإن كان جيدًا، ويمكن للدعابة أن تكون مفيدة وداعمة، وقد تقود إلى الفوز بالمناظرة إذا استخدمت في إطارها الصحيح وبشكل جيد، لكنها أيضًا يمكن أن تنتقص من جوهر حديثك وتعجز عن إحداث أيِّ أثر في نفس المستمع، ويمكن أن تبدو مبتذلة إذا استخدمت في غير موضعها. إنَّ أفضل طريقة لاستخدام الدعابة بشكل إيجابي وفعالٍ هي أن تُوظَّف عند تفنيد حججِ الخصوم، فيمكن للمتحدث على سبيل المثال أن يلفت الانتباه إلى أي أخطاء

أو مغالطات أو أدلة تدعو للسخرية قد تَرِدُ في حديثِ الخصمِ، ويكون هذا بطريقة فكاهية ولكن ذات فعالية.

٣-١٠- عامل الوقت

إن الكلام المطول أو القليل يعتبر من سمات الإستراتيجية الضعيفة التي تفتقر إلى المقومات السليمة والبنَّاءة؛ فالكلام المطول والزائد عن اللزوم قد يسبب الضجر والملل للمستمع، والكلام القليل المقتضب قد يكون أقل من المنتظر والمتوقع، ليس ذلك فحسب، بل إنَّ الخطاب القصير سوف يؤثر سلبًا على المحتوى حيث إن مثل هذا المحتوى قد لا يفي بالغرض المنشود.

من هنا نجد أن معظم المتناظرين ذوي الخبرة القليلة في كثير من الأحيان يستنفدون ما لديهم من معلوماتٍ ولا يكون لديهم ما يقولونه في بقية الوقت المخصص لهم؛ لذلك فإن أفضل إستراتيجية يمكن للمتحدث اتباعها في هذا الصدد هي أن يلخص ما قاله من قبل أو أن يقوم بتكراره، بحيث يستطيع أن يُفكِّر فيما سوف يقوله بعد ذلك، مهما يكن فالُمهم أن يستثمر المتناظرون الوقت المخصص لهم من دون زيادة أو نقصان.

بينما نجد أنَّ المتناظرين الأكثر خبرة لديهم مشكلة من نوع آخر؛ إذ إن خمس دقائق ليست كافية بالنسبة إليهم، وهي ليست بالفترة الطويلة في واقع الأمر، ولكن الالتزام بها من شروط نجاح الخطاب؛ لذا من المهم ألا ينجرف المتحدث وراء نقطة واحدة في الخطاب بحيث يستنزف وقته كاملًا من دون أن يستوفي بقية نقاطه، بل يجب عليه توزيع وقته بشكل متوازن بحيث يعطي كل نقطة حقها. يجب عليه أن يحترز ويتذكر أنه عندما يحين وقت انتهائه من خطابه فإن عليه التوقف عن الحديث فورًا، فقد يحدث أن يواصل المتناظر خطابه ويستمر في الحديث فترة تتجاوز الوقت المحدد له في

محاولة منه لصياغة عبارة قوية ومؤثرة ينهي بها خطابه، إن كانت هذه القاعدة تنطبق على متناظر معين، أو إذا كان يواجه صعوبات في إنهاء خطابه بلغة قوية وبليغة في الزمن المحدد له، فإن عليه إذًا كتابة هذه الخاتمة وهو جالس قبل أن يقف للتحدث.

مع اكتساب مزيد من الخبرة يمكن للمتناظر أن يقدر الوقت بشكل جيد في ذهنه، وعادة ما يتم خلال المناظرة الفعلية إعطاؤه إشارة بشأن الوقت بعد نهاية الدقيقة الأولى، ومع بداية الدقيقة الأخيرة، وكذلك عند نهاية الدقيقة الأخيرة.

يشير ضابط الوقت إلى الزمن المتبقي من خطاب كل متحدث عن طريق الضرب على الجرس أو إحداث صوت بالمطرقة، وتكون رنات الجرس أو ضربات المطرقة كما يلي:

- رنة أو ضربة واحدة بعد مرور الدقيقة الأولى من المناظرة إيذانًا بإمكانية تقديم المداخلات.
- رنة أو ضربة واحدة بعد انتهاء الدقيقة الرابعة من المناظرة إشارة إلى نهاية وقت المداخلات بالتالي عدم السماح بأية مداخلة إضافية.
- رنتين أو ضربتين اثنتين بعد مرور خمس دقائق تنبيهًا للمتحدث بضرورة إنهاء حديثه، يعطى بعدها المتحدث ٣٠ ثانية كحد أقصى ليختم حديثه، وعلى الحكم إيقافه بعد هذا الوقت بالضرب المتواصل على الجرس أو بالمطرقة.

وننوه إلى أنه بعد نهاية خطاب المتحدِّث الثالث من فريق الموالاة يلقي أحد المتحدِّثين الأوائل من فريق المعارضة ما يسمى بخطاب الرَّد الذي تكون مدَّته ثلاث دقائق، وهو يمثل الفرصة الأخيرة ليقدم كل من الفريقين مرافعته النهائية التي يلخص فيها آراءه، ويستدرك ما فاته هو أو أحد أعضاء فريقه من نقاط، وما

تنبه له في أثناء المناظرة، وبعد انتهاء فريق المعارضة من إلقاء خطاب الرَّد يتقدم أحد المتحدثين الأوائل من فريق الموالاة لإلقاء خطاب الرد، ويجب التنويه في هذا الصدد أنه لا يسمح بالمداخلات في خطاب الرد البتة.

وبهذا تُختَتم المناظرة بالملخص أو ما يطلق عليه خطاب الرد، ويمكن تشبيه خطاب الرد بما يفعله المذيع تمامًا بعد مباراة كرة القدم على سبيل المثال، حيث يستعرض المشاهد والمواقف، ويكون هذا بمنزلة ما يتمنى المتناظر أن يقوله الحكم عن سبب فوز هذا الفريق، والحجج التي تفوَّق بها على الخصم.

وعمومًا، لكي يكون الإلقاء متميزًا وقويًّا لا بد من توفر الأمور المهمة التي ذكرناها فيما سبق وتتلخص في الآتي:

- الحذر من الرهبة الأولى: قد تصيب بعض المتناظرين المبتدئين منهم خاصة رهبة وخوف بمجرد وقوفهم أمام الجمهور وشروعهم في الخطاب، فتراهم يتلعثمون في بداية خطابهم، مع أنهم قد اجتهدوا في إعداده، وربما يسيطر عليهم شبح الخوف من الفشل أو الخطأ، فيصابون بالتوتر، إلا أنهم ما إن يمضوا في الكلام حتى يشعروا بالطمأنينة والثقة.
- التحلي بالاتزان وضبط النفس: الاتزان يعني الطمأنينة والهدوء، وتجنب إحداث أي حركة في غير محلها؛ لأن ذلك يعطي انطباعًا عن الضعف وقلة الثقة بالنفس، لذا يجب أن يتعامل المتناظر مع القلق الذي ينتابه عند المنصة بحكمة وثبات.
- إعداد الخطاب بحيث تتوفر لدى المتناظر معرفة كافية ودراية شاملة بموضوع حديثه، وبحيث تشعره معرفته بأنه منيع ولن يوقفه شيء.
- الابتعاد عن الاستخدام الخطأ للغة - قدر المستطاع - وتجنب اللغة العامية الموغلة، أو العبارات الاصطلاحية التي تميز المتناظر عن غيره، أو تميز بلده عن

بلدان أخرى.

- الافتتاح الحماسيُّ المؤثر، والحرص على بداية تشد الجمهور، وتستحوذ على انتباههم، وتعرب عمّا يريد المتحدث قوله لهم (الكشف عن بنية الموضوع مبكرًا).
- الحرص على إنهاء الخطاب في الوقت المخصص له، وختمه بخاتمة شديدة الحماس.
- المحافظة على التواصل البصري مع الجمهور.
- تحاشي افتتاح الكلمة باعتذار، مثل: «إنني لست خبيرًا في....»، أو: «لو أتيح لي مزيد من الوقت للإعداد...»، أو: «سأتحرى الإيجاز قدر المستطاع...».
- تجنُّب الملهيات الشفهية مثل التعبيرات غير الضرورية («آه»، و«مم»، و«كما تعرفون») والنحنحة والعبارات المتكررة.
- الابتعاد عن الملهيات الجسدية مثل: العبث بالشعر، أو العبث في الجيب، وتجنب وضعية الجسم غير الصحيحة، والتمايل، والاستناد إلى المنصة، والعبث بالقلم.
- تدوين الملاحظات التي تشتمل على عبارات مختصرة - إذا أراد المتحدث إلقاء كلمة ارتجالية - حتى يتمكن من إلقاء خطابه من دون أن يفقد اتصاله البصري مع الجمهور، أو يفقد تركيزه.
- التوظيف الجيد لمواضع السكوت والوقفات في الخطاب بالطريقة نفسها التي توظف بها علامات الترقيم في الكتابة.
- الاهتمام بالتلوين الصوتيِّ، والحرص على نطق الكلمات بوضوح.
- الاستشهاد المناسب في الوقت المناسب، يضفي على الخطاب مصداقية وقوة.
- استخدام الدعابة في موضعها يزيد حب الجمهور لخطاب المتحدث وتقبلهم له.
- التمرن على إلقاء الخطاب باستمرار يزيد من الثقة بالنفس.

بعض النصائح المفيدة للمتناظرين:

- أول شيء عليهم القيام به هو شد انتباه الجمهور إليهم، بالتركيز على شيء درامي يجذب انتباه الحضور، وفيه من الأهمية ما يجعل الجمهور مصغيًا لأقصى حدٍّ

كما أنه ممزوج بروح الدعابة والألفة والعمق. فالتجربة ترينا أن الجمهور الذي لا تشد انتباهه في بدايات الخطاب قد لا تستطيع شد انتباهه في أثناء الخطاب.

- بعد شد الانتباه، عليهم تحديد الأطروحة في جملة واضحة واحدة. تحدد هذه الأطروحة المحتوى أو الرسالة التي يرغب المتحدث أن يتذكرها الجمهور بعد خطابه.
- إخبار الجمهور بشكل مبكر في مقدمة خطابهم بأهمية إصغائه، ويجب منحه «مكافأة»، وهو ما يحصل عليه إزاء استثمار وقته بالإصغاء لخطاب المتحدث. إذ يود الجمهور معرفة السبب الذي يجعله يُنصت إلى المتحدث.
- ضرورة قيامهم بإظهار مصداقيتهم الخاصة. فإن كان المتناظر يتمتع بخبرة خاصة أو إلمام في الموضوع، أو كان قد شارك في بحث خاص بهذا الصدد، فيجب عليه أن يدع الجمهور يكتشف ذلك، كي يعرف السبب وراء الاستماع لوجهات نظر المتناظرين.
- ضرورة بَيان دوافع المتناظرين: يجب عليهم أن يبيِّنوا للجمهور سبب رغبتهم التحدث عن هذا الموضوع، وما يعرفونه عن الموضوع، ولِمَ يشغلون اهتمامهم به، ولِمَ على الجمهور أن يدرك الموضوع أو يبدي اهتمامه به.
- فسح المجال أمام الجمهور لمعرفة ما يمكن توقعه. يجب على المتناظر أن يخبر الجمهور بالنقاط الأساسية التي سيتحدث عنها في خطابه، من خلال إعطاء نظرة تشد انتباهه إليها. وفي ختام خطابه، يقوم بتقديم ملخص للنقاط الأساسية التي تحدث عنها.
- العودة إلى أطروحتهم، والقيام بتذكير الجمهور بالرسالة الأساسية التي يرغبون منه أن يتذكرها.
- إخطار الجمهور بما ينبغي عليه فعله بالمعلومات المعطاة. وكيف عليه بالتحديد تغيير ما يعرفه أو يعتقده أو يقوم به؟ وما «خطة العمل» التي على الجمهور أن يتبعها وفقًا لخطاب المتناظر؟

اختتام الخطاب بخاتمة، أو التلميح «بوصولهم للخاتمة». يمكن تحقيق الخاتمة من

- خلال العودة إلى الحقائق والقصص التوضيحية، والتي استخدمها المتناظر في بداية الخطاب.

بقدر ما تكون فيه القدرات الفطرية مهمة، تجد أن كثيرًا من الناس ينجحون في المناظرات وإلقاء الخطابات من خلال الممارسة والعمل الحثيث، والتعلم من خبرات الآخرين.

التحكيم

يعتبر التحكيم عصب المناظرة؛ لأنه المعيار الأمثل للحكم على مصداقية المناظرة ومدى فعاليتها وتحقيق أهدافها المنشودة، ويتم تحكيم المناظرة من طرف لجنة لا تقل عن ثلاثة محكمين على أن يكون عدد أعضاء اللجنة فرديًّا (٣، ٥، ٧) كلما أمكن ذلك.

ولكي تكتسي عملية التحكيم صبغة من الشفافية والسلاسة والموضوعية، يجب توضيح معايير التحكيم وقواعده للمحكمين، كما ينبغي أن يكون كلُّ محكمٍ مُدَرَّبًا وذا خبرةٍ تؤهله لتولي مهمةَ التحكيم.

في العديد من مسابقات المناظرات - مدرسية كانت أو جامعية - تُنظَّمُ البطولة على شكل مجموعة من الجولات المتعددة (عادةً ثلاثُ جولاتٍ إلى أربع) تتناظر فيها جميع الفرق المشاركة، وللتناظر في جولات متعددة ميزات كثيرة، أهمها أنَّها:

- تتيح للفرق المتناظرة فرصًا لتناول موضوعات متنوعة.
- تعطي الفرق المشاركة في المناظرة تنوُّعًا في الأدوار، بحيث تتولى الموقف المُوالي أحيانًا والمعارض أحيانًا أخرى.
- تمنح كلا الفريقين المتناظرين فرصة لمواجهة فرق مختلفة.

- تقدِّم لكلا الفريقين فرصًا إضافيةً للفوز، وتدارك ما قد يلحق بهما من خسارة في مناظرات سابقة.

مع نهايةِ كلِ جولةٍ من جولات المناظرة تجتمع لجنة التحكيم ويتداول المحكمون فيما بينهم لتحديد الفريق الفائز، وتحديد مرتبة كل فريق متناظر بدءًا بالمرتبة الأولى وانتهاءً بالمرتبة الأخيرة، ثمَّ يُسَلِّم كل رئيس لجنة تحكيم النتيجة التي توصلت إليها لجنة التحكيم في المناظرة التي يرأسها، وينبغي تزويد المتناظرين بالتغذية الراجعة وفقًا للقواعد والضوابط المعمول بها في المناظرات، مع الأخذ في الاعتبار عند التحكيم العناصر الرئيسة الآتية: المحتوى والأسلوب والإستراتيجية، ويجب كذلك أن تكون هناك تغذية راجعة بعد الجولات الثلاث أو الأربع الأولى التمهيدية من البطولة.

وفي ختام الجولات الثلاث أو الأربع، تبدأ اللجنة التنظيمية بالاطلاع على قرارت المحكمين، وفرز نتائج المناظرات كلها.

بناءً على ما سبق، يمكننا إيجاز دور المحكمين في الآتي:

- التداول بشأن المناظرة ومناقشتها مع المحكمين الآخرين.
- تحديد مرتبة كل فريق.
- تحديد درجات كل فريق.
- تحديد علامات كل متحدث.
- تقديم تغذية راجعة لأعضاء كل فريق.
- استكمال أيِّ وثائق تتطلبها البطولة.

ينبغي لأعضاء لجنة التحكيم أن يُدركوا أن التحكيم عملية قابلة للاختلاف في

الرأي، وأن يُقِروا بأن أعضاء أيِّ لجنةٍ تحكيمٍ قد يشكلوا وجهاتِ نظرٍ مختلفةٍ، أو متعارضةٍ حول المناظرة ومكوناتها، وحول أداء المناظرين، لذا ينبغي عليهم التداول حول المناظرة بروح من التعاون والاحترام المتبادل، ومحاولة بناء استنتاجاتهم وأحكامهم بموضوعية، وبعيدًا عن الذاتية، وألا يتأثروا بميولهم، أو وجهات نظرهم، أو آرائهم المسبقة حول القضايا، معتمدين على قواعد معينة في التقييم، بحيث يصدرون حكمًا متفقًا عليه في نهاية المناظرة.

١- معايير التحكيم

يستخدم المحكمون ثلاثة معايير لتقييم أداء كل متحدث (انظر الجدول الخاص بمعايير التقييم أدناه)، وأداء الفريق كله خلال عملية التناظر، وهي كما يلي:

- محتوى الخطاب.
- الإستراتيجية التي يتبعها الفريق في بناء موقفه، ومهارات المتحدثين.
- الأسلوب المتبع في طرح موقف الفريق.

المحتوى	الإستراتيجية	الأسلوب
العلاقة بين مكونات الخطاب	الموضوع	الأداء
التحليل	العمل الجماعي	
الأدلة والبراهين	البنية	مهارات الخطابة
الحجج المنطقية	التوقيت	

تستخدم استمارة التحكيم (راجع استمارة التسجيل ١ و٢) لتقييم أداء المتناظرين، وتحديد الدرجات التي تُمنح لكل فريق مناظر وعلامات كل متناظر، ويحبذ أن يقوم

كل محكمٍ بتدوينِ ملاحظاته على ورقة منفصلة خلال كل مناظرة، ثم تبدأ بعد ذلك عملية ملء استمارة منح الدرجات، وفي النهاية يكون العامل الحاسم الذي سوف يُحددُ قرارَ لجنةِ التحكيمِ هو الانطباعُ العامُّ الذي يُخلفه أداء المتحدثين في الفريق أفرادًا وجماعةً.

١-١- تقييم المحتوى

كما سبق أن ذكرنا في الفصل الثالث الخاص بمحتوى الخطاب، يشمل المحتوى مضمون ما يقوله الفريق في أثناء المناظرة، ويتضمن تعريفًا موجزًا للموضوع أو القضية المطروحة للتناظر، والحجج والأدلة، والمداخلات والتفنيدات، وينبغي أن يكون الحكم على المحتوى بناءً على الطريقة التي يتم بها تناول الحجج (أي كيفية مساهمة المحتوى في بناء الحجج)، وينبغي على المحكمين مكافأة المتحدثين الذين يقدمون حججًا ذكية يتم عرضها بشكل منطقي.

يتضمن تقييم المحتوى أمورًا أخرى منها مثلًا:

- **العلاقة بين مكونات الخطاب وارتباط الحجج بالقضية أو الموضوع قيد النقاش:** يجب أن يكون كل خطاب ذا صلة بالقضية التي تتناولها المناظرة، وأن يكون متصلًا بتعريف القضية، وينبغي ألا يتجنب المتناظرون القضايا المحددة التي يتعين معالجتها في المناظرة.
- **تحليل الخطاب:** على المتحدث أن يظهر فهمًا جيدًا لموضوع المناظرة، وينبغي ربط جميع الحججِ والأدلةِ بالقضيةِ المطروحةِ للتناظرِ، كما يجب استخدام الأمثلة لإثبات هذه الحججِ، ومن المهم أن يتضمن كل خطاب يُقدَّم حججًا يرافقها تبرير وأدلة، ولا يصح تقديم خطاب تشوبه عيوب منطقية.
- **الأدلة والبراهين:** الأمثلة ذات الصلة والأدلة القوية تعتبر حيوية وأساسية

ودورها مهم في عملية الإقناع والتأثير، بالتالي يجب أن يحاسب المتحدث إذا أغفل استخدامها، وعلى الرغم من ذلك فإنه إذا كان لدى المحكم خبرة معرفية في حقل معين، ورأى أن متحدثًا قد استخدم مثالًا في موضوعٍ معينٍ بشكلٍ خطأ، فلا يجب عليه محاسبة المتحدث على ذلك إلا إذا قامت المعارضة بتسليط الضوء على ذلك الخطأ.

- **الحجج المنطقية**: المقصود بالحجج المنطقية هي الحجج المتسلسلة والمترابطة والمعللة تعليلًا منطقيًا مدعمًا بالأدلة والبراهين القوية والمتماسكة، بحيث يستطيع المتحدث أن يبينها ويشرحها بيسرٍ وسهولةٍ لجمهور المستمعين.

١-٣- تقييم الإستراتيجية

تتمحور الإستراتيجية حول أمرين اثنين: قدرة الفريق على صياغة حججه وتجميعها بشكل منظم وفعال يبرز موقف الفريق، والاستخدام الأمثل للزمن المتاح.

أما تقييم وتحكيم الإستراتيجية المعتمدة من طرف الأفراد والمجموعة فإنه يتم على مستويين اثنين:

- التقييم على مستوى الفريق كونه مجموعة متكاملة، فيُنظر إلى مدى تماسك حجج الفريق والانسجام بين المتحدثين في طرح قضية فريقهم وتحديد هدفهم.
- التقييم على المستوى الفردي، ويعني ذلك تقييم الإستراتيجية التي يتبعها كل فرد من أفراد الفريق، ومن أبرز الأمثلة: التوقيت وطريقة استخدام المداخلات.

- **واجبات ومسؤوليات المتحدث**: كل متحدث لديه دور يقوم به، وعلى المحكمين أن يقرروا مدى قيام كل متحدث بالمسؤوليات المنوطة به، ويستطيع المحكم أن يقيِّم مدى اضطلاع المتحدث بدوره من خلال الإجابة عن الأسئلة الآتية:

- هل قام المتحدث الأول من فريق الموالاة بتعريف القضية بشكل واضح، وهل كان التعريف كافيًا وخاليًا من العيوب؟
- إذا قام المتحدث الأول من فريق المعارضة بالطعن في التعريف الذي يورده فريق الموالاة، هل كان الطعن كافيًا وغير معيب؟
- هل قام المتحدث الأول من فريق المعارضة، والمتحدث الثاني من كلا الفريقين بتفنيد حجج الخصم السابقة بصورة مرضية؟
- هل قدم كل منهما حججًا تبين القضية وتدعمها؟
- هل قام المتحدثون الذين قدموا خطاب الرد (الملخص) بالتطرق إلى النقاط الرئيسة للمناظرة؟ وهل قاموا بتفنيدٍ جيدٍ لموقفِ الفريق الخصم؟

ملاحظة: لا يسمح بإدراج أيٍّ حجج جديدة في خطاب الرد.

- العمل الجماعي: هل يعمل المتحدثون ضمن الفريق الواحد معًا بشكل جيد؟ وهل تكمل حجج كُلٍّ منهم حجج الآخر؟ كما ورد في الفصل الرابع، ينبغي على المتحدث الأول أن يقدم موقف فريقه الأساسي والحجج المحددة التي سوف يتناولها كل فرد من أفراد الفريق. أما المتحدث الثاني فعليه واجب الخوض في موقف الفريق بشكل مفصل وتوضيحه أكثر، في حين أن خطاب الرد الذي يقدمه المتحدث الثالث يلخص مجمل القضايا الرئيسة التي وردت في سياق خطب المتحدثين من الفريق نفسه.

- التفنيد: يُعتبرُ التفنيدُ أحدَ سِماتِ المناظرةِ الأكثر إثارةً وتشويقًا وأكثرها صعوبةً، والتفنيد مهمة واجبة على كل المتحدثين ما عدا المتحدث الأول من فريق المولاة – كما ذكرنا سابقًا – لذا يجب على كل متحدث أن يخصص بعض الوقت خلال خطابه للتصدي للحجج التي أثارها الفريق الخصم، ويجب على المحكمين أن يُقرروا ما

إذا كان هذا المتحدث قد قام بهذه المهمة بكفاءة أو لا، فلا يكفي أن يتناول المتحدث الحجج التافهة التي قد يطرحها الخصم، بل يجب عليه أن يطعن في الحجج الرئيسة التي يقدمها خصومهم، وعلى لجنة التحكيم مكافأة المتحدثين الذين يقومون بتقويض حجج معارضيهم وتفنيدها، وفي الوقت نفسه يقومون بالدفاع عن موقف فريقهم، وتكون هذه المكافأة بمنحهم درجات أعلى من غيرهم.

- **بنية الفريق:** يجب أن يكون الموقف الذي يتبناه الفريق منظمًا بشكل منطقي، ويعتمد على طريقة متسلسلة ومتماسكة بحيث يعكس الحديث الفردي لكل متحدثٍ في الفريق الموقفَ العام للفريق نفسه بشكل يدعم هدف الفريق ويُقَويه.

- **بنية الخطاب:** يجب أن يكون كل حديث منظمًا وذا بنية مرتبة وواضحة تجعلُ متابعةَ أجزاءِ الخطابِ المختلفةِ أمرًا سهلًا، ولكي يكون الخطاب ذا بنية قوية متماسكة، يجب أن يتضمن ما يلي:

  - افتتاحية مثيرة تجذب اهتمام الجمهور.
  - بيان واضح يُبين الهدف الذي يسعى الفريق إلى تحقيقه ويوضح الاتجاه العام للخطاب.
  - تسلسل منطقي للأفكار بشكل يبين تطورًا واضحًا للحجج التي يوردها المتحدث.
  - توزيعٍ الوقت بشكل مناسب على أجزاء الخطاب المختلفة، وعلى النقاط الرئيسة كلٍّ على حدة.
  - خاتمة أو ملخص للنقاط الرئيسة التي وردت في الخطاب.

- **المداخلات:** كما سلف الذكر في الفصل الثالث، فإن المداخلات من العناصر المهمة

في المناظرات، وبغياب مداخلات من الفريق الخصم تظل المناظرة منقوصة، لهذا فالمتحدث الذي لا يقوم بمداخلات، أو الذي لا يقبل مداخلات من الفريق الخصم، أو الذي لا يجيب على المداخلات ليس بمتناظر وينبغي ألا يستمر في المناظرات، وتُظهر المداخلات أيضًا أنَّ المتناظر منخرط بشكل حيوي في مجريات المناظرة، وأنه يشارك بنشاط فيها.

١-٣- تقييم الأسلوب

لكي يكون لخطاب المتحدث وقع على المستمعين، وصدًى طيبًا في نفوسهم (محكمين وجمهور) يُنتظر من المتحدثين أن يتفاعلوا مع الجمهور بشكل جيد، وهذا أحد الأمور التي يدقق فيها المحكمون الذين يبحثون باستمرار عن متحدثين يبرعون في إشراك الجمهور وتسهل متابعة خطابهم وفهمه. وكما ورد في الفصل الأول، فإن المهارات الجيدة للخطابة تشمل: استخدام الإيماءات، والطلاقة في الكلام، والقدرة علي إيصال المعلومة بشكل مسموعٍ وواضحٍ، وتنوع نبرة الصوت، والقدرة على التواصل مع الجمهور، لا سيما عن طريق الاتصال البصري، وعلى الرغم من أهمية الفكاهة والإيماءات، إلا أنه ينبغي ألا يكون استخدامها مفرطًا أو مبالغًا فيه كما أنه لا يُسمح أبدًا بالتهكم من المتناظرين، بالإضافة إلى هذا، ينبغي على المحكمين محاسبة المتحدثين الذين يقرؤون خطابًا مكتوبًا ويُمعِنون في ذلك، أو يعتمدون التلاوة من الذاكرة، وهذا بالطبع لا يمنع المتحدثين من الرجوع إلى مذكرات موجزة في أثناء سير المناظرة لتفنيد المعارضة.

الدرجة (.../١٠٠)	محتوى الخطاب (٤٠) المحاجّة	التفنيد	أسلوب الإلقاء (٤٠)	إستراتيجية الفريق (٢٠)
٦٠-٦٤	• المتحدث لا يستخدم أسلوب التاءات الثلاث (التوكيد - التعليل - التدليل) في بناء الحجة. • من المحتمل أن ما قدمه المتحدث هو نسخ الحجج من مصادر أخرى أو اقتباسها من زملائه، من دون فهمها.	• من المستبعد أن يرد هذا المتحدث على غالبية النقاط الرئيسة الواردة في حديث الطرف الآخر. • من المرجح أن ما يفعله هذا المتحدث هو تكرار حججه من دون التوسع فيها أو مقارنتها بحجج الطرف الآخر.	• يبدو المتحدث مشتتًا ومتوترًا ومتعثرًا في الأداء. • التواصل البصري قليل جدًا. • المتحدث يغمغم أو يتمتم أو يكثر من استخدام عبارات من قبيل «يعني». • لا يقبل المتحدث المداخلات. • يقبل جميع مداخلات الخصم أو يرفضها كلها.	• غياب التنظيم. • الحجج غير واضحة المعالم. • لا يرد المتحدث على القضايا التي يطرحها الطرف الآخر بطريقة منظمة.
٦٥-٦٩	• يستخدم المتحدث أسلوب التاءات الثلاث (التوكيد - التعليل - التدليل) عند طرح حجة أو حجتين فقط. • الخطاب يعاني شحة في الأدلة. يتخلله نوع من التناقض وتبرز فيه فجوات منطقية في طرح الحجج الرئيسة.	• لا يرد على أغلب الحجج التي يقدمها الخصم. • في الغالب يفند الأمثلة والأدلة المقدمة من الخصم وليس الحجج نفسها.	• يفتقر المتحدث إلى الوضوح فترات متواصلة. • التواصل البصري غير كاف. • الاستعانة بالإيماءات قليلة. • يقبل بعض المداخلات ولكنه لا يرد عليها. • يقدم مداخلات لكنها غير مهمة.	• غياب التنظيم في مجمل الخطاب. • لا يستخدم المتحدث مقدمة مثيرة للانتباه أو خاتمة فعالة. • صعوبة متابعة خطاب المتحدث. • قد يستخدم الوقت المخصص للحديث. كاملًا من دون الاستفادة منه بشكل فعال.

ملاحظة: ٥٩ أو أقل (لا تعطى هذه الدرجة إلا نادرًا، وتعطى عادة للطلاب المتناظرين العدوانيين ولمثيري الشغب في أثناء المناظرة فهذه الدرجة المتدنية تعني استبعاد المتناظرين من أي فرصة للحصول على أي جائزة).

الدرجة (.../١٠٠)	محتوى الخطاب (٤٠) المحاجّة	محتوى الخطاب (٤٠) التفنيد	أسلوب الإلقاء (٤٠)	إستراتيجية الفريق (٢٠)
٧٣-٧٠	• يفهم المتحدث جيدًا الجدال والمحاجّة. • يستخدم أسلوب التاءات الثلاث (التوكيد - التعليل - التدليل) أحيانا. • يحتمل أن يخلط المتحدث بين التعليل والتدليل وكذلك الاستعانة بأحدهما بدل الاعتماد على الاثنين معًا.	• الدحض يكون بطريقة محدودة الفعالية. • يميل المتحدث إلى مناقشة حججه بدلًا من تفنيد حجج الخصم.	• يتحدث بوضوح ولكن هناك أخطاء ملحوظة في النطق وفي الألفاظ تمثل تشتيتًا للجمهور أو تعوق التدفق الطبيعي للخطاب. • يقوم المتحدث بالرد على المداخلات ولكن ردوده عمومًا غير واضحة والإجابات غير مقبولة. • يقدم مداخلات لكنها معدة مسبقًا (أي غير مبنية على ما يقوله المتحدث).	• يحتوي الخطاب على البنية الأساسية (مقدمة - موضوع - خاتمة) ولكن المتحدث يبتعد عن هذه البنية في أثناء العرض. • قد تكون الحجج مرتبة ومنظمة ولكن التفنيد يتسم بانعدام التنظيم.
٧٥-٧٤	• يكون المتحدث قادرًا على تقديم حجج مؤثرة طوال فترة الخطاب ويقوم بمناقشة الموضوعات المهمة في المناظرة.	• يواجه المتحدث بعض الصعوبات في الرد على حجج الخصم ولكنه يتمكن من الرد بفاعلية على بعض القضايا الواردة في خطاب الفريق المعارض.	• يتحدث بأسلوب جذاب. • يظهر الثقة بالنفس والمصداقية، هناك بعض التلكؤات بين الفينة والأخرى، ولكنها لا تمثل تشتيتًا. • يرد على المداخلات بشكل واضح وإجاباته مقنعة. • يتقدم بمداخلات مبنية على ما يقوله المتحدث وليست معدة مسبقًا.	• البنية فعالة وواضحة المعالم وبنية الحجج التي يقدمها المتحدث منظمة ومرتبة. • بعض الصعوبة في بنية الخطاب في أثناء التفنيد. • يستخدم الوقت المخصص للحديث بشكل فعال.

الدرجة (.../١٠٠)	محتوى الخطاب (٤٠) المحاجّة	محتوى الخطاب (٤٠) التفنيد	أسلوب الإلقاء (٤٠)	إستراتيجية الفريق (٢٠)
٧٨-٧٦	• يكون المتحدث قادرًا على إنشاء مواقف واضحة تتطلب ردًّا دقيقًا. • يستخدم أسلوب التاءات الثلاث (التوكيد - التعليل - التدليل) بتقديم تعليل مقنع للغاية، مع استخدام سليم للأدلة المتنوعة.	• يتمكن من تفنيد الحجج بطريقة مباشرة باستخدام أساليب التفنيد المتقدمة، بما في ذلك تحويل موقف المعارضة كليًّا. • بارع في إضعاف حجج الخصم والتقليل من أهميتها.	• خطيب بارع - قادر على عرض قضية واضحة ومقنعة. • وردوده على مداخلات الخصم فعالة جدًّا. • مداخلاته قوية.	• هناك نسق منطقي يمكن متابعته بوضوح. • قادر على دمج موقفه وموقف الخصم في خطاب منسجم بطريقة جيدة.
٨٣-٧٩	• يكون المتحدث قادرًا على فهم القضايا ومدركًا لإستراتيجية الفريق الخصم بطريقة ذكية. • يقدم حججًا مفصلة ومعقدة وأدلة قوية وداعمة لتعليل معمق. • المتحدث قادر على تقديم حجج قوية، بعفوية وارتجال.	• يفهم المتحدث العلاقة بين الحجج، ويخوض في التناقضات والعثرات في مزاعم الخصم. • يحدد افتراضات الخصم الخفية والمؤسسة لحججه ومزاعمه، ثم يستغلها ويستهدفها.	• أداء متميز في استخدام المهارات اللفظية وغير اللفظية (التواصل البصري ونبرة الصوت والوضوح والفكاهة). • منخرط بقوة في مجريات المناظرة. • ردوده على المداخلات ممتازة وإجاباته مفحمة. • محاولات حثيثة ومستمرة لتقديم المداخلات.	• البنية السردية قوية. • الخطاب رفيع ومصقل إلا أنه سهل المتابعة والفهم. • الخطاب يدمج حجج الجانبين بسلاسة بطريقة إقناع رائعة.

٢- طريقة التحكيم

استنادًا إلى استمارة التحكيم (راجع الاستمارة ١ والاستمارة ٢ أسفله) فإن كل خطاب مدته ٥ دقائق يتم تقييمه على النحو الآتي:

- محتوى الخطاب: ٤٠ درجة
- أسلوب الإلقاء: ٤٠ درجة
- إستراتيجية الفريق: ٢٠ درجة

وبذلك يصبح مجموع الدرجات التي يحصل عليها المتحدثون الأساسيون (الأول، والثاني، والثالث) ١٠٠ درجة.

أما خطاب الرد، ومدته ٣ دقائق، فتقييمه يكون على النحو الآتي:

- محتوى الخطاب: ٢٠ درجة
- أسلوب الإلقاء: ٢٠ درجة
- إستراتيجية الفريق: ١٠ درجات

وبذلك يصبح مجموع الدرجات التي يحصل عليها كل متحدث يقدم خطاب الرد ٥٠ نقطة.

وهكذا يكون مجموع درجات الفريق ككل ٣٥٠ درجة (٣٠٠ درجة تمنح للخطب الرئيسة + ٥٠ درجة لخطاب الرد).

٢-١- العقوبات

تتضمن التعليمات التي توجه إلى الفريقين التنويه إلى أنه ستتم معاقبة كل متحدث يخالف قوانين المناظرة وضوابطها أو يتجاوزها، غير أن حجم هذه العقوبات ودرجتها أمر متروك للمحكمين أنفسهم، فكل خطاب لا يستوفي شروط المناظرة ومتطلباتها تحسم منه علامات وفق تقدير لجنة التحكيم. وللمحكمين أيضًا اتخاذ القرار الخاص بالكفة التي يجب ترجيحها، ولهم أن يفرضوا عقوبات على تجاوزات طفيفة يقوم بها المتحدثون، أو مكافأة المتحدثين الأكثر إقناعًا.

بشكل عام قد يرتكب المتحدث بعض الأخطاء التي لا تعتبر مخالفات شاذة، ويجب ألا يُعاقَب عليها المتحدث بأكثر من درجة واحدة أو درجتين اثنتين، فهي عبارة عن أخطاء لا تستحق عقوبات شديدة، ومنها ما يلي:

- مشكلات طفيفة مرتبطة بالتوقيت.
- حالات منعزلة للضحك غير المبرر أو الفكاهة الفظة.
- التعريف المفرط.
- الإفراط في قبول أو تقديم مداخلات.
- محدودية الحجج الجديدة التي ترد في خطاب الرد.
- المشاكل المرتبطة بأسلوب الإلقاء.

في المقابل قد تؤدي ثغرات معينة إلى فقدان المتحدث أو فريقه للمناظرة برمتها، ونورد منها على سبيل المثال ما يلي:

- مشاكل كبرى مرتبطة بالتوقيت، وخصوصًا رفض الانصياع لإشارات ضرورة الالتزام بالمدة الزمنية المسموح بها.

- القراءة المستمرة من الخطاب المكتوب.
- الفشل في تقديم المداخلات أو قبولها أو الرد عليها.
- تقديم تعريف سطحي بشكل مفرط.
- تكرار الإساءة لأعضاء الفريق الخصم.

٢-٢- التوصل إلى قرار بعد التحكيم

- قبل بداية المناظرة ينبغي اختيار رئيس لهيئة التحكيم وهو الشخص الذي تناط إليه مهمة إعلان النتائج في نهاية المناظرة، وعادة ما يتم مثل هذا الاختيار من طرف اللجنة المنظمة أو المحكمين أنفسهم. ومن المعايير المعتمدة في اختيار رئيس لجنة التحكيم الخبرة في مجال تحكيم المناظرات، وينظر المحكمون في قراراتهم بعد اكتمال مناظرات كل جولة من الجولات المختلفة للمناظرة، كما يتعين على المحكمين اختيار فائز واحد عن كل مناظرة خلال كافة جولات التناظر.
- عند إعلان القرار، يجب على رئيس هيئة المحكمين التعليق على مزايا كل من الفريقين وأن يُعدد النقاط الإيجابية لكل منهما، وهذه النصيحة ثمينة جدًّا خاصة بالنسبة إلى المتناظرين الجدد والأقل خبرة، وينصح أيضًا أن يقوم المحكمون بتخصيص بعض الوقت للتحدث بشكل خاص إلى الفرق بعد المناظرة، كما يجب على المحكمين أن يدركوا أن هذه مسابقة مناظرات بين فِرقٍ متعددةٍ، ويمكن أن يشمل فريق معين متحدثًا مؤثرًا جدًّا وآخر أقل تأثيرًا. عمومًا إن لم يكن الفريق أفضل من الفريق الذي ينافسه بشكل واضح، فمن الأفضل مكافأة الفريق الذي يبذل جهدًا أفضل من جميع النواحي وعلى كافة الأصعدة.
- عند تحكيم المناظرة يجب استخدام استمارة الدرجات في تقييم المتحدثين، وعند منح الدرجات ينبغي أن تُمنح الدرجات للفريق كله، وللمتحدثين كلٌّ على حدة.

- يجب أن تُرشد هذه الدرجات القرار الذي يتخذه كل محكم على المناظرة، ومن الضروري أن تعكس هذه الدرجات حُكم المحكم على المتناظرين.
- من المهم أن يتخذ المحكمون قراراتهم بسرعةٍ مباشرةً بعد المناظرة ومن دون مماطلة.
- عند تبرير قراره وشرح الدوافع وراء حكمه يجب على المحكم أن يسلط الضوء على أوجه الاختلاف الأساسية بين الفريقين المتناظرين، يتطلب التحكيم أيضًا الدقة في تقييم موقف الفريقين، إذ يجب على المحكم أن يضع نصب عينيه العناصر المهمة والتي لها دور حاسم في تحديد الحكم، ثم تحديد مواقع القوة في خطب المتحدثين والعناصر المهمة والنقاط الإيجابية في موقف كلا الفريقين.
- أخيرًا من الضروري أن يبني المحكم نقده للمتحدثين على أسس بناءة.

٢-٣- توزيع الدرجات وترتيب الفرق

٢-٣-١- توزيع الدرجات

ينبغي على لجنة المحكمين الاتفاق على الدرجات التي سيتمُّ منحها لكل مُتحدِّث بناءً على أدائه الفردي ولكل فريقٍ حسب أداء مجموع أعضائه، ويجوز لكل عضو في هيئة التحكيم منح الدرجات (لكل مُتحدِّث، وفريق) وَفْق ما يراه مناسبًا، مع ضرورة تطابقِ الدرجات الممنوحة مع المركز الذي يحصل عليه الفريق. وفي حال اعتراضِ عضوٍ من أعضاء اللجنة أو احتجاجه على ترتيب الفرق، فإن ذلك المحكِّم لن يحتاج إلى الموافقة على الدرجات المُوزَّعةِ على المتحدِّثين والفرق ويمكنه ملء استمارة الدرجات بناءً على تقديراته الخاصة.

للحصول على إجمالي الدرجات التي حصل عليها كلُّ فريقٍ متناظرٍ يتمُّ احتساب مجموعِ الدرجات التي حصل عليها كل فرد من أفراد الفريق في المناظرة ثُمَّ تُضاف إلى مجموع الدرجات التي تُعطى إلى الأعضاء الآخرين في نفس الفريق. وهكذا

يكون مجموع الدرجات التي تُمنح للفريق في المناظرة هي إجمالي درجات المتحدثين بالمجموعة – (راجع استمارة التحكيم وكشف الدرجات ١ و٢ أسفله). يتمُّ ترتيب الفِرَق في المناظرة بناءً على الدرجات الكلية التي حصل عليها كل فريقٍ وبالتالي يفوز الفريق الذي يحصل أعضاؤه على أعلى الدرجات، كما هو مُبيَّن في الخطوات التالية:

- **الخطوة الأولى**: احتساب مجموعِ الدرجات التي حصل عليها المتحدث الأول من أصل ١٠٠ ثمَّ احتساب الدرجات كما يلي: المحتوى (٤٠) + الأسلوب (٤٠) + الإستراتيجية (٢٠).
- **الخطوة الثانية**: احتساب مجموعِ الدرجات التي حصل عليها المتحدث الثاني من أصل ١٠٠ ثمَّ احتساب الدرجات كما يلي: المحتوى (٤٠) + الأسلوب (٤٠) + الإستراتيجية (٢٠).
- **الخطوة الثالثة**: احتساب مجموعِ الدرجات التي حصل عليها المتحدث الثالث من أصل ١٠٠ ثمَّ احتساب الدرجات كما يلي: المحتوى (٤٠) + الأسلوب (٤٠) + الإستراتيجية (٢٠).
- **الخطوة الرابعة**: احتساب مجموعِ الدرجات التي حصل عليها مُلقي خطاب الرَّد من أصل ٥٠ ثمَّ احتساب الدرجات كما يلي: المحتوى (٢٠) + الأسلوب (٢٠) + الإستراتيجية (١٠).
- **الخطوة الخامسة**: احتساب الدرجة الكلية للفريق من أصل ٣٥٠ بناء على الخطوات الأربع أعلاه ثمَّ احتساب الدرجات كما يلي: المتحدث الأول (١٠٠) + المتحدث الثاني (١٠٠) + المتحدث الثالث (١٠٠) + مُلقي خطاب الرَّد (٥٠).
- **الخطوة السادسة**: ترتيب الفرق حسب الدرجات الكلية التي حصل عليها كل فريق وتحديد الفريق الأول والثاني والثالث وهكذا.
- **الخطوة السابعة**: تحديد الفريق الفائز بناءً على أعلى الدرجات التي حصدها خلال جولات التناظر.

يجوز لكل عضو من أعضاء هيئة التحكيم أن يمنح الدرجات التي يراها مناسبة لكل فرد متناظر، وفق ما يراه، ولكن يجب عليه التأكد من أن تكون الدرجات الكلية لأعضاء الفريق تتطابق مع المركز الذي يحتله هذا الفريق، بعد اتفاق المحكمين على الدرجة التي سيتم منحها لكل فريق.

استمارة التحكيم وكشف الدرجات (ا)

القضية (الموضوع):

الجولة: قاعة المناظرة:

فريق الموالاة	معايير التحكيم والدرجات			المجموع (١٠٠)
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]				
[illegible]				
[illegible]				
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	المجموع (٥٠)
[illegible]				
			مجموع الدرجات	... /٣٥٠

فريق المعارضة	معايير التحكيم والدرجات			المجموع (١٠٠)
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
[illegible]				
[illegible]				
[illegible]				
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	المجموع (٥٠)
[illegible]				
			مجموع الدرجات	... /٣٥٠

الفريق الفائز: الموالاة ☐ المعارضة ☐

اسم المُحكِّم:

توقيع المُحكِّم: التاريخ:

استمارة التحكيم وكشف الدرجات (٢)

القضية (الموضوع):

الجولة: قاعة المناظرة:

المتحدث الأول		... /١٠٠
المتحدث الثاني		... /١٠٠
المتحدث الثالث		... /١٠٠
خطاب الرد		... /٥٠
	مجموع الدرجات	... /٣٥٠

المتحدث الأول		... /١٠٠
المتحدث الثاني		... /١٠٠
المتحدث الثالث		... /١٠٠
خطاب الرد		... /٥٠
	مجموع الدرجات	... /٣٥٠

رئيس لجنة التحكيم:

أسماء المحكمين: ١- ٢- ٣- ٤-

الفريق الفائز: الموالاة ☐ المعارضة ☐

أفضل متناظر:

ملاحظات:

٢-٣-٢- ترتيب الفرق

- يجب ترتيب الفرق حسب النتيجة المُحصَّلة، بدءًا من المركز الأول وحتى المركز الأخير، وهكذا فإن ترتيب الفِرَق سيكون كما يلي:

  - الفِرَق التي تأتي في المركز الأول ينبغي أن تُمنح ٣ نقاط.
  - الفرق التي تأتي في المركز الثاني تُعطَى نقطتين اثنتين (٢).
  - الفرق التي تحتل المركز الثالث تُمنح نقطة واحدة (١).
  - الفرق التي تأتي في المركز الرابع ينبغي أن تُعطَى نقطة صفر (٠).

- قد تحْصل بعض الفِرَقِ على درجة (صفر) عندما تفشل في التواجد في المكان المخصص للمناظرة بعد مضي أكثر من خمس دقائق من الوقت المحدد لبدء تلك المناظرة.
- قد تحْصل بعض الفِرَقِ على درجة (صفر) عندما يوافق المحكمون بالإجماع على أن عضوًا (أو أعضاء) من فريقٍ معينٍ قام (أو قاموا) بالإساءة إلى متناظر آخر على أساس الدين، أو الجنس، أو العرق، أو اللون، أو الجنسية، أو إعاقة جسدية.
- ينبغي على المحكمين التشاور عند تحديد ترتيب الفرق، وعند استحالة إمكانية اتخاذ قرار بالإجماع بعد التشاور، يتم التوصل إلى قرار تحديد ترتيب الفِرَق بناء على قرار أغلبية المحكمين، وعند تعذر التوصل إلى اتخاذ قرار من أغلبية المحكمين، فإن مسؤولية تحديد ترتيب الفرق تقع على عاتق رئيس لجنة المحكمين.

يُفسَّر أداء المتناظرينَ الأفراد على النحو الآتي:

- **ممتاز ولا تشوبه شائبة:** هذا هو المستوى الذي تتوقع أن تراه من متحدث بلغ

جولة نصف نهائي أو نهائي البطولة، مثل هذا المتحدث يكون لديه كثير من نقاط القوة والقليل من نقاط الضعف - إن وجدت.

- جيد: هذا هو المستوى الذي تتوقع أن تراه من متحدث بلغ مستوى نهائيات البطولة، مثل هذا المتحدث لديه نقاط قوة واضحة وبعض نقاط الضعف.
- متوسط: مثل هذا المتحدث لديه نقاط قوة ونقاط ضعف بنسب متساوية تقريبًا.
- دون المتوسط: هذا المتحدث يعاني من مشاكل واضحة وله بعض الإيجابيات.
- ضعيف جدًّا: هذا المتحدث لديه نقاط ضعف أساسية ونقاط قوة قليلة – إن وجدت.

٣- التغذية الراجعة

بعد الانتهاء من التشاور بين المحكمين ينبغي على لجنة التحكيم تقديم تغذية راجعة حول المناظرة، ويتولى مسؤوليةَ تقديمِ التغذية الراجعة رئيسُ اللجنةِ، أو من يختاره الرئيس من أعضاء لجنة التحكيم، ويجب أن تستوفي التغذية الراجعة الشروط الآتية:

- ألا تتجاوز مدتها ١٠ دقائق.
- ألا يقوم المتناظرون بمضايقة المحكمين، أو إزعاجهم بعد إعلان التغذية الراجعة.
- يمكن للمتناظرين التواصل مع هيئة التحكيم لمزيد من التوضيح في أعقاب التغذية الراجعة.
- يجب أن تكون استفسارات المتناظرين دائمًا بطريقة مهذبة وغير تصادمية.

بصورة عامة يجب على المحكم أن يحدد الترتيب الذي تم تصنيف الفِرق على أساسه، وأن يبرر أسباب تصنيف الفِرق على هذا النحو، مع التأكيد على أنه يحق لكل فريق الاطلاع على هذا التبرير، ويجب عليه أيضًا أن يقوم بتقديم تعليق وتعقيب بنَّاء لأفراد كل فريق.

استمارة نتيجة المناظرة

مكان المناظرة: الجولة:

القضية (موضوع المناظرة):

النتيجة:

قرار المُحكِّمين	الموالاة	المعارضة
مجموع الدرجات	الموالاة	المعارضة
فرق الدرجات	٤١	٨٥	١٢٩

أفضل متناظر:

رئيس لجنة التحكيم:

المُحكِّمون: ١-

٢-

٣-

٤-

توقيع رئيس لجنة التحكيم:

التاريخ:

٤- قواعد توجيهية للمحكمين

مهمة المحكمين هي تحديد الفريق الذي توفرت لديه قوة الحجة والإقناع والقدرة على استمالة الجمهور بحيث يُؤْمن بحججه ويدعم موقفه في كل جولة من جولات المناظرة، ولكي تُنجز هذه المهمة بشكل جيد خلال الجولات المختلفة في بطولة للمناظرات يجب على لجنة التحكيم الاضطلاع بثلاث وظائف مهمَّة:

- تحديد الفريق الفائز.
- تفسير وتوضيح أسباب ومسوِّغات قرارها بفوز فريق وخسارة آخر.
- تقديم التغذية الراجعة، والنقد البنَّاء، والنصح للمتناظرين.

٥- أدوار المحكمين

يقوم المحكمون بأدوار مختلفة ومتعددة لا تقل أهمية عن باقي مجريات المناظرة، فمنها أدوار خاصة بما يحدث قبل المناظرة، ومنها ما يرتبط بما يجري في أثناء المناظرة وبعدها.

قبل المناظرة

من الأمور التي يجب على المُحكم القيام بها قبلَ الانطلاقةِ الفعليةِ للمناظرة ما يلي:

- تنبيه المتناظرين إلى نص قضية المناظرة.
- قراءة التعليمات الواردة في استمارة التقييم التي تُسَلم للمحكمين، وتفحصها، واتباعها.
- التأكد من صحة موقفِ كلٍّ من فريقي الموالاة والمعارضة.
- ضرورةُ تعريفِ المحكمين بأنفسهم للمتناظرين قبل بدء المناظرة (إذا كانوا مرتاحين لفعل ذلك).

في أثناء المناظرة

ثمة إجراءات يجب على المُحكمين القيام بها خلال المناظرة، نذكر منها ما يلي:

- مراقبة الوقت المخصص لكل خطاب خلال كل جولة من جولات المناظرة. على المحكم معرفة الصيغة المعتمدة والوقت المخصص لكل خطاب يُقدَّم، وأحيانًا يُدوِّن وقت خطابِ كل متحدثٍ في الحديث للمقارنة بين المتناظرين فيما يتعلق باستخدامهم للوقت المتاح لهم.
- عدَمُ السماحِ بِطَرح أسئلة والتأكد من عدم تشكيك المتناظرين بعضهم في بعض خلال إلقاء الخطابات الرئيسة، باستثناء المداخلات وخطابات الرد.
- عدَمُ السماحِ بتقديم حجج جديدة في خطاب المتحدث الثالث من كلا الفريقين وخطاب الرد.
- تسجيلُ الحججِ والردودِ والمداخلاتِ التي يوردها أعضاءُ أحدِ الفريقَيْن المتناظرَيْن، وتسجيل ردود الفريق الخصم عليها.
- دعوة المتحدثين لإلقاء خطبهم.
- الالتزام بالموضوعية التامة قدر المستطاع وتحكيم المناظرة اعتمادًا على نوعية الحجج المطروحة وجودتها وليس على أساس معتقدات شخصية أو على أساس حجج يَودُّ المحكم سماعها.

بعد المناظرة

- تقديم توضيحات تبرر القرار الذي يتخِذُه المحكم.
- مناقشة القرار المُتخذ مع رئيس لجنة التحكيم/ رئيس الجلسة.
- فحص استمارة التقييم بحذر قبل تسليمها والتأكد من القيام بما يلي:

  - الإعلان عن الفائز.

- تحديد نقاط كل متحدثٍ من متحدثي الفريقين.
- توقيع استمارة التقييم.

وإضافة إلى ما سلف ذكرُه - وبالتنسيق مع رئيس لجنة التحكيم أو رئيس الجلسة - يقوم المحكمون بما يلي:

- ملء استمارة التقييم ومَنْحُ النقاط كما تراهُ لجنةُ التحكيم مناسبًا.
- كتابة تعليقات المحكمينَ وتحديد الفائز.
- تشجيعُ المتناظرينَ وإفادتُهم قدر المستطاع عند إعطاء التعليقات.
- تحديد النقاط التي يحرزها كل متحدث لتبيين نوعية كل فريق كما هو مبين في الاستمارة.

٦- ما يجوز وما لا يجوز في تحكيم المناظرات

- **ما يجوز**

- القيام بدور التحكيم بشكل يُمثّل نموذجًا للمهنية، وإظهار التصرف المحترم في كل الأوقات.
- افتراض أن المتناظرين يتصرفون بنية حسنة، وفي حال حدوث أخطاء فعلية فلا تفترض أن ذلك صادر عن سوءِ نيةٍ.
- الإبقاء على الحياد ومقاومة أي تحيز لأي طرف، سواء تعلق الأمر بالمواضيع أو الفِرق.
- استخدام نفْسِ المعايير لدى تقييم الحجج وتطبيقها بشكل متساوٍ على كلا الفريقين.
- الإنصاتُ بعنايةٍ.

- اعتماد أسلوبٍ وديٍّ في طرحِ التعليقاتِ بعد المناظرة.
- القيام بدور المعلم.

- **ما لا يجوز**

- الحُكْم على الحججِ التي يقدمها المتناظرون اعتمادًا على طريقة فهمِ المُحكمِ للحجج كأساسٍ للتحكيم في المناظرة.
- الحُكْم على المتناظرين بشكل سلبي لمجردِ معارضةِ المُحكِّمِ للموقف الذي يتخذه المتناظر، ففي أغلبِ الأحيان يتم إعداد المتناظرين لتولي أدوار معينةٍ.
- عدم التحدث عن كيفية سير المناظرة في أثناء المناظرة.
- عدم الحكمِ على المتناظرين اعتمادًا على استخدامهم لمفرداتٍ مأخوذةٍ من لهجةٍ معينةٍ، مع الأخذ في الحسبان أن اللغة التي يُتَوقع من المتناظرين استعمالها هي اللغة العربية. فاستخدام مفرداتٍ مأخوذةٍ من لهجةٍ محلية يجب ألاَ يُعتبر خروجًا عن المألوف اللغوي، الذي تفرضه قواعد اللغة العربية تحديدًا.
- عدم الالتزام بقواعد المناظرة.

البحث

يعد البحث ركنًا أساسيًّا من أركان المعرفة الإنسانية، وهو نشاط يهدف إلى توفير المعرفة التي تسمح للباحث بالتوصل إلى الحقائق وتقصيها، والحصول على المعلومات، والكشف عن البيانات الجديدة التي يحتاج إليها بعد أن يُخضعها للفحص الدقيق، والتحقق من صحتها وموضوعيتها، وبهذا يتسنى له تعميق فهمه للأبعاد المختلفة للموضوع الذي يبحث فيه. وقد أصبحت الحاجة إلى البحث في وقتنا الحاضر أشد منها في أي وقت مضى، حيث أصبح العالم في سباق محموم للوصول إلى أكبر قدر ممكن من المعرفة الدقيقة المثمرة التي تكفل الراحة والرفاهية للإنسان، وتضمن له التفوق على غيره من الأمم. وبعد أن أدركت عديد من دول العالم أهمية البحث العلمي وعظم الدور الذي يؤديه البحث في التقدم والتنمية في شتى الميادين أولته كثيرًا من الاهتمام، وقدَّمت له كل ما يحتاجه من دعم وسخرت له كل الإمكانات سواء أكانت مادية أو معنوية، فأضحى البحث العلمي بذلك الدعامة الأساسية للنمو والتقدم والتطور.

من أهم مميزات تاريخنا المعاصر تفجر مصادر العلم والمعرفة بشكل غير مسبوق في العالم مع تفجر عولمة الاتصالات والشبكة العنكبوتية، ومع تنامي العالم الافتراضي وشبكة الإنترنت ومنتديات الفكر الإلكتروني حشرت هذه الثورة غير المسبوقة في التاريخ البشري الآليات التقليدية في تداول العلوم والمعارف في زاوية ضيقة، وقد

أدى ذلك إلى تحجيم التداول الورقي التقليدي المعهود منذ فجر التاريخ وحتى نهاية الثمانينيات بدرجة كبيرة، مما أدى إلى تقديم مفهوم جديد للعلم والمعرفة وفتح العقل البشري على نوافذ جديدة لتداول الأفكار وتبادل المعلومات بسرعة فائقة.

ولا تقل أهمية البحث في إطار الإعداد للخطابة؛ إذ إنه من الركائز التي تستند إليه المعرفة وهو الذي يؤهل الخطيب للاستعداد الجيد لإلقاء خطابه والإلمام بموضوعه. فالخطابة ملَكة فِطريَّة تُنَمَّى بالتحصيل وتُطَوَّر بالتجربة، وهي مَوْهِبةٌ تَتبَلْور بالمعاودةِ والمراجعةِ والفهم، كما أنها مهارةٌ تحتاج إلى معرفةٍ وتحضيرٍ ومِران. وعلى هذا الأساس فإن الطريق إلى إتقان فن المناظرة - باعتبارها إحدى أنماط الخطابة - لا بدَّ أن يتضمَّن عنصر البحث، فالبحث هو الذي يُمكِّن المتناظر من التحضير للمناظرة والاطلاعِ على موضوعها ومعرفة تفاصيله بشكل أفضل، ثم إنه يثري المناظرة ويغذيها، ويضيف بذلك عنصر المتعة والتشويق لتلك المناظرة ويذكي روح المنافسة بين المتناظرين.

من شأن البحث أن يجعل المتناظر على إلمام جيِّد بالموضوع الذي يبحث فيه، ومعالجته، وكيفية مناقشته، فبقدر ما يتوفَّر للباحث من مصادر متنوعة، بقدر ما يكون على دراية أبعد وأشمل بالموضوع، وربما أدى اطِّلاعُه إلى النظر في الجوانب المختلفة للموضوع قيد البحث. فالبحث يقدم لنا الحلول والإجابات والبدائل التي تساعدنا في تعميق فهْمِنا للأبعاد التي تكتنف الموضوعات المختلفة.

وسواء أكان الموضوع الذي يبحث فيه المتناظر جديدًا عليه أو سبق له أن بحث فيه، أو درسه أو قرأ حوله، فإنه عندما يُطلب منه إجراء بحث لا بد أن يقوم بالقراءة العامة ليتكوَّن لديه فهم جيد لذلك الموضوع، ويجب أن يكون هذا البحث من مصادر صحيحة وموثوق بها. ولا شك أن المصادر المطبوعة هي أفضل من مصادر «الإنترنت» الذي توغل في كل مناحي الحياة التي نعيشها وأصبح من الضرورات

التي لا يمكن للإنسان أن يستغني عنها في العصر الحديث. لذلك ينبغي له أن يحاول تجنب استخدام «الإنترنت» قدر المستطاع، قد يعتقد البعض أن الجرائد والصحف اليومية والشبكة العنكبوتية مصادر موثوقة للحصول على المادة العلمية، وهذا اعتقاد خطأ يقع فيه الكثير.

١- المصادر المطبوعة

تعتبر المصادر الورقية أو المطبوعة من أقدم وأكثر المصادر التي يمكن الاعتماد عليها للحصول على المادة العلمية، وبشكل عام يمكن الاعتماد على غالب المصادر المطبوعة، ولكن هناك بعض المصادر التي قد تكون محل نظر، ولذلك يجب ألا تستخدم إلا عند الضرورة وبعد مشاورة المدرب الذي يُشرف على إعداد المتناظرين للمناظرة، وعند القيام بالبحث سيكون من المفضل أن يعتمد الباحث على المصادر الآتية:

- كتب يؤلفها كتَّاب مختصُّون في مجالات معينة.
- كتب تنشرها دور نشر موثوق بها.
- الموسوعات العلمية.
- المقالات المنشورة في المجلات العلمية، وغالبًا ما تكون باللغة الإنجليزية.
- المصادر التي ينصح المدرب باستخدامها من بحوث منشورة، وغيرها.
- المكتبات سواء المجانية أو المدفوعة التي من خلالها يمكن للباحث قراءة مقالات علمية أو كتب عبر «الإنترنت».

وفي المقابل، يجب على الباحث أن يحاول تجنب المصادر الآتية قدر المستطاع:

- الصحف اليومية والجرائد.

- كتب يؤلفها كتّاب غير مختصّين.
- كتب تنشرها دور نشر مشكوك فيها.
- أوراق ومقالات لا يُعرف مصدرها أو من كاتبها.
- المنتديات، والمواقع غير المنسوبة لمنظمات أو أشخاص معروفين.

٢- الشبكة المعلوماتية (الإنترنت)

تتميز شبكة «الإنترنت» بسهولة الاطلاع على المعلومات ووفرة المادة العلمية، ولكنها في الوقت ذاته مصدر يفسح المجال لترويج أخبار قد تكون كاذبة أو مجرد إشاعات، ولذلك يجب على المتناظر توخي الحذر عندما يأخذ أي معلومات من هذه الشبكة، وقد لوحظ أن العديد من المدرسين أو المشرفين ما زالوا ينظرون نظرة شك وريبة تجاه «الإنترنت» وما ينشر فيه. لذا فإن الباحث لو احتاج لاستخدام شبكة «الإنترنت»، يجب عليه أن يطبع الصفحة التي حصل على المعلومة منها، وأن يحتفظ بنسخة منها في سجلاته، لأن المواقع تخضع للتحديث باستمرار، فالاحتفاظ بنسخة ورقية مطبوعة يساعد على إثبات ما كُتب.

بشكل عام، يمكن الاعتماد على المواقع الآتية عند البحث عن المعلومات:

- المواقع التربوية والتي يشار إليها بـ«edu.»
- المواقع الحكومية والتي يشار إليها بـ«gov.»

أما المواقع التي يشار إليها بـ«com.» أو «net.» أو «org.» فيجب تجنبها وعدم الاعتماد عليها فهي غالبًا ما تكون تجارية، أو لمنظمات ربحية، أو غير ربحية ولها أهدافها الخاصة التي لا تمت إلى العلم والمعرفة بصلة.

يجب على الباحث أيضًا أن يتحاشى الاعتماد على المصادر الآتية:

- المواقع الإخبارية لمؤسسات غير معروفة.
- مواقع الصحف والجرائد اليومية، المعروفة بعدم نزاهتها.
- الأخبار التي تأتي عبر البريد الإلكتروني.

٢-١- موقع ويكيبيديا

موقع ويكيبديا موسوعة علمية تزودك بمعلومات عن كل شيء تقريبًا، ومن الشوائب التي تشوب هذا الموقع أنه يستحدث بصورة مطردة ومستمرة لا تتوقف، كما أن المقالات التي تنشر في الموقع تتم مراجعتها باستمرار من قبل كل من له رغبة في ذلك، علاوة على هذا تُعبِّر المقالات الواردة في هذه الموقع أحيانًا عن وجهات نظر خاصة بأشخاص معينين، ويكيبديا موقع مفيد لمن يرغب في الاطلاع على موضوع ما، ولكنه لا يصلح مرجعًا يمكن الاعتماد عليه.

خاتمة

قدم هذا الكتاب المفاهيم والمصطلحات والعناصر الأساسية للاتصال الخطابي بشكل عامٍّ، كما تتطرَّق لفن المناظرةِ كمثالٍ حيٍّ يُجسِد مثلَ هذا الاتصال في أجملِ صورهِ. ففنُّ التناظر هو الأسلوب القديم الحديث لإيصال الفكر الصحيح في ثقافتنا العربية والإسلامية للأجيال المعاصرة. من هذا المنطلق تعتبر المناظرات المدرسية إبداعًا يخلق جيلًا سلاحه العلم والمعرفة في العالم العربي. وتَكمنُ أهمية المناظرة في كونها تساعد على احتواء الآخر لتنمية الفكر العربي بوسيلة الحوار الرصين وإذكاء روح النقاش الحضاري. هنا تتجلى ضرورة استعمال المناظرة كأداة تعليمية جديدة في المدارس تُعَلِّم كيفية تقبُّلِ الطرفِ الآخر على الرغم من الاختلافات العِرقية والدينية والثقافية واللغوية وغيرها.

أهداف المناظرةِ مختلفةٌ ومتعددة، فقد تهدف أحيانًا إلى الإقناعِ واستمالةِ المستمعين، وأحيانًا أخرى تسعى إلى التوعيةِ أو التسلية. والمناظرةُ تجسيدٌ واضح لتصادمِ الآراءِ واختلافها، ومناقشة القضايا الخلافية من دون أن يَؤُول ذلك إلى المهانة أو التحقير أو الاتهام المتبادل أو التحامل الشخصي، كما أنها تتميَّز بِكَوْنِها لا تخلص إلى اتفاقٍ أو تراضٍ وإنما تمنح فرصةً لتحليل القضايا المطروحة بشكلٍ مُعمقٍ. ولا شك أن فوائدَ المناظرةِ كثيرة، فمنها ما هو تعليمي وتربوي وتثقيفي وتوعوي.

تطرق الكتاب إلى المحاور الأساسية الثلاثة التي تتركز عليها المناظرة المدرسية، وهي: المحتوى، والإستراتيجية، والأسلوب. وتضمن الكتاب أيضًا تحليلًا لمكوناتِ كلٍّ من هذه المحاور فتناول طريقة بناء موقف الفريق وكيفية بناء الحجَّة، كما بيَّن الصيغة التي تُقَدم بها المداخلات وطريقة القيام بتفنيد ما يَعرِضه الفريق الخصم.

وتضمن الكتاب أيضًا عرضًا للمحورِ الخاصِ بالإستراتيجية حيث سلط الضوء على أهمية بناءِ موقف الفريق، وضرورةِ تحديد هدفِ الفريق والعمل الجماعي، كما بينَ الكتاب الأدوار المنوطةِ بالمتحدثين في المناظرةِ. خصصَ الكتاب أيضًا حيِّزًا من الحديث عن أسلوب الإلقاء وطريقة عرض الخطاب، فعرَج على العناصر اللغوية والصوتية والحركات والتعابير والإيماءات وغيرها من المؤثرات التي لا يُستهان بدورها في الاتصال الخطابي.

بما أن التحكيم جزءٌ لا يتجزأ من مُجريات أي مناظرة، فقد تناول الكتاب تفاصيل عمليةَ التحكيم باعتبارها المقياس الأفضل للحكم على مصداقية المناظرة ومدى فعاليتها وتحقيق أهدافها، وهكذا أورد الكتاب التفاصيل المتعلقة بمعايير التحكيم وتقييم عناصر المحتوى والإستراتيجية والأسلوب. ولم يغفل الكتاب الجزءَ الخاصَّ بالبحث نظرًا لأهمية البحث في إطار الإعداد للمناظرة، إذ إنه العامل الرئيس في إعداد المتناظر للمناظرة والاطلاع على موضوعها، كما يثري المناظرة ويذكي روح المنافسة بين المتناظرين.

ختامًا، هذا العمل المتواضع وسيلة بسيطة ومتواضعة.. الغاية منها إثراء المكتبات العامة والمدرسية على وجه التحديد. نرجو أن يكون بدايةَ رحلةٍ مستمرة في سبرِ أغوار فن المناظرة، وما جاء في الكتاب ليس إلا بداية الطريق التي نُريد لها أن تستمر

وتطوّر، وكلُّ فصلٍ في هذا العمل يصلح أن يكون بحثًا مستقلًّا أو كتابًا. وما الفصول التي أوردناها إلا نماذج وعيّنات كان الهدف منها فتح الباب أمام مزيد من الإسهامات والمبادرات. نرجو أن نكون قد وُفِّقنا في إنجاز هذا العمل المتواضع وأن ينال رضا القارئ المهتم بمجال المناظرات، وأن يكون نافعًا محققًا للغرض الذي كُتب من أجله.

ونسأل الله تعالى أن يوفقنا لما فيه الخير للصالح العام.

قائمة المصادر والمراجع

المصادر والمراجع العربية

- البجة، عبد الفتاح حسن. **أساليب تدريس مهارت اللغة العربية وآدابها**. دار الكتاب الجامعي - عمّان، الأردن (الطبعة الأولى، ٢٠٠١).
- الوظيفي، المصطفى. **المناظرة في أصول التشريع الإسلامي (دراسة في التناظر ابن حزم والباجي)**. مطبعة فضالة - المملكة المغربية (١٩٩٨).
- الواعي، توفيق. **الخطابة وإعداد الخطيب**. مكتبة الفلاح للنشر والتوزيع - الكويت، الكويت (١٩٨٧).
- الحوفي، أحمد محمد. **فن الخطابة**. مكتبة نهضة مصر- مصر (٢٠٠٧).
- العمري، محمد. **في بلاغة الخطاب الإقناعي**. دار الثقافة - الدار البيضاء، المملكة المغربية (الطبعة الأولى، ١٩٨٦).
- الفاخوري، حنا. **الجامع في تاريخ الأدب العربي**. دار الجيل- بيروت (الطبعة الثانية، ١٩٩٥).
- الفندي، محمود. **تقنيات فن الإلقاء المؤثر**. دار الرضوان للطباعة والنشر والتوزيع - حلب، سوريا (٢٠٠٨).
- الشنقيطي، محمد الأمين. **آداب البحث والمناظرة**. دار عالم الفوائد - جدة، المملكة العربية السعودية (٢٠٠٥).

- الشرفي، عبد الجبار. **المرشد في فن المناظرة: نموذج بطولة العالم لمناظرات المدارس** (ترجمة كتاب المرشد في فن المناظرة لسايمون كوين). مطبعة دار الشرق، الدوحة، قطر (٢٠١٠).
- الخفاجي، محمَّد عبدالمنعم. **الأدب العربي وتاريخه**. دار الجيل - بيروت، لبنان (١٩٩٠).
- إسماعيل، عز الدين. **الأدب وفنونه**. دار الفكر العربي – الطبعة السابعة، القاهرة، مصر (١٩٧٨).
- أرسلان، الأمير شكيب. **خلاصة تاريخ الأندلس**. منشورات مكتبة الحياة – بيروت، لبنان (١٩٨٣).
- بروكلمان، كارل. **تاريخ الأدب العربي**. ترجمة عبدالحليم النجا. طبعة دار المعارف - القاهرة، مصر (الطبعة الثالثة، ١٩٧٤).
- ديماس، محمد. **فنون الحوار والإقناع**. دار ابن حزم - بيروت، لبنان (١٩٩٩).
- كامل، محمود عبد الرؤوف. **مقدمة في علم الإعلام والاتصال بالناس**. مكتبة نهضة الشرق – القاهرة، مصر (١٩٩٥).
- موسى، عصام سليمان. **المدخل في الاتصال الجماهيري**. مكتبة الكناني – أربد، الأردن (١٩٨٦).
- مصطفى، أحمد أمين. **المناظرات في الأدب العربي إلى نهاية القرن الرابع**. دار النشر للطباعة – القاهرة، مصر (١٩٨٤).
- نواب الدين، عبدالرب. **الدراسة النظرية للخطابة**. دار العاصمة – الرياض، المملكة العربية السعودية (١٩٩٣).

المصادر والمراجع الأجنبية

- Allen, R. & Richards, D. S. (Eds.) (2006). *The Cambridge history of Arabic literature*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Carnegie, D. & Esenwein, J. B. (2007). *The art of public speaking*. New York: Cosimo, Inc.
- Cohen, S. M., Curd, P. and Reeve, C. D. C. (Eds.) (2011). *Readings in ancient Greek philosophy: From Thales to Aristotle* (4th edition). Indianapolis, IN: Hackett Publishing Co.
- Dunbar, R. E. (1994). *How to debate* (revised edition). CT, USA: Franklin Watts.
- Edwards, R. E. (2008). *Competitive debate: The official guide*. USA: ALPHA Books
- Ericson, J. M., Murphy, J. J. & Zeuschner, R. B. (2003). *The debater's guide*. IL, USA: Southern Illinois University Press.
- Freeley, A.J. & Steinberg, D.L. (1999). *Argumentation and debate: Critical thinking for reasoned decision making* (10th edition). California, USA: Wadsworth Publishing: Cengage Learning.
- Harf, J. E. & Lombardi, M. O. (2007). *Taking sides. Clashing views on global issues*. Dubuque, Iowa: McGraw-Hill Contemporary Learning Series.
- Hayes, P. A. (1985). *Basic public speaking*. New York: Harper & Row.
- Herrick, J. A. & Iltis, R. S. (2007). *Argumentation: Understanding*

and shaping arguments. Pennsylvania: Strata Publishing.

- Infante, D.A. (1988). *Arguing constructively.* IL, USA: Waveland Press.
- Irwin, T. H. (1989). *Classical thought: A history of Western philosophy.* Oxford: Oxford University.
- Laramee, H., Doyon, F. & Mosquera, G. (2009). *L'art du dialogue et de l'argumentation: S'initier à la pensée critique pour le cours Philosophie et rationalité.* Paris: Chenelière Éducation.
- MacInnis, L. (2006). *The elements of great public speaking: How to be calm, confident, and compelling.* Berkeley, California: Ten Speed Press.
- Oléron, P. (1983). *L'argumentation.* Paris: Presses Universitaires de France.
- Phillips, L., Hicks, W. & Springer, D. R. (2001). *Basic debate* (4th edition). New York: McGraw-Hill.
- Quinn, S. (2009). *Debating in the World Schools Style: A guide.* New York: International Debate Education Association.
- Stuttard, M. (1997). *The power of public speaking.* Hauppauge, N.Y.: Barron's.
- Weaver, R. L. (2001). *Essentials of public speaking.* Boston: Allyn and Bacon.
- Zarefsky, D. & MacLennan, J. (1997). *Public speaking: Strategies for success.* Scarborough, Ontario: Allyn & Bacon Canada.